Supplemento ordinario alla "Gazzetta Ufficiale" n. 66 del 20 marzo 2003 - Serie generale

Spediz. abb. post. 45% - art. 2, comma 20/b
Legge 23-12-1996, n. 662 - Filiale di Roma

DELLA REPUBBLICA ITALIANA

PARTE PRIMA Roma - Giovedì, 20 marzo 2003 SI PUBBLICA TUTTI I GIORNI NON FESTIVI

DIREZIONE E REDAZIONE PRESSO IL MINISTERO DELLA GIUSTIZIA - UFFICIO PUBBLICAZIONE LEGGI E DECRETI - VIA ARENULA 70 - 00100 ROMA
AMMINISTRAZIONE PRESSO L'ISTITUTO POLIGRAFICO E ZECCA DELLO STATO - LIBRERIA DELLO STATO - PIAZZA G. VERDI 10 - 00100 ROMA - CENTRALINO 06 85081

N. 47

MINISTERO DELL'ECONOMIA
E DELLE FINANZE

Decreti concernenti l'approvazione di n. 20 studi di settore relativi ad attività economiche nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali.

SOMMARIO

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETI, DELIBERE E ORDINANZE MINISTERIALI

MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

DECRETO 6 marzo 2003.

Approvazione di n. 3 studi di settore relativi ad attività economiche nel settore delle manifatture.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, recante l'approvazione del testo unico delle imposte sui redditi;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, nella legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993 che prevede che gli studi di settore sono approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il proprio decreto 10 novembre 1998, che ha istituito la commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visti i decreti del direttore generale del Dipartimento delle entrate 23 ottobre 2000 e 13 dicembre 2000, concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999 che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del direttore generale del Dipartimento delle entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro dell'economia e delle finanze 25 marzo 2002, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Acquisito il parere della predetta commissione di esperti in data 13 febbraio 2003;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, nella legge 29 ottobre 1993, n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore delle manifatture:

a) Studio di settore SD 17 U - Fabbricazione di altri prodotti in gomma, codice attività 25.13.0; Fabbricazione di lastre, fogli, tubi e profilati in materie plastiche, codice attività 25.21.0; Fabbricazione di imballaggi in materie plastiche, codice attività 25.22.0; Fabbricazione di articoli in plastica per l'edilizia, codice attività 25.23.0; Fabbricazione di altri articoli in materie plastiche, codice attività 25.24.0;

b) Studio di settore SD 30 U - Recupero e preparazione per il riciclaggio di cascami e rottami metallici, codice attività 37.10.0; Recupero e preparazione per il riciclaggio di materiale plastico per la produzione di materie prime plastiche, resine sintetiche, codice attività 37.20.1; Recupero e preparazione per il riciclaggio dei rifiuti solidi urbani, industriali e biomasse, codice attività 37.20.2;

c) Studio di settore SD 31 U - Fabbricazione di saponi, detersivi e detergenti e di agenti organici tensioattivi, codice attività 24.51.1; Fabbricazione di specialità chimiche per uso domestico e per manutenzione, codice attività 24.51.2; Fabbricazione di profumi e prodotti per toletta, codice attività 24.52.0; Fabbricazione di oli essenziali, codice attività 24.63.0.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi e dei corrispettivi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

- 1, per lo studio di settore SD 17 U;
- 2, per lo studio di settore SD 30 U;
- 3, per lo studio di settore SD 31 U;

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono la predetta attività in maniera secondaria per la quale abbiano tenuto contabilità separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2002.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) nel caso in cui l'esercizio dell'attività d'impresa è svolto attraverso l'utilizzo di più punti di produzione e di vendita in locali non contigui a quelli di produzione, per i quali non è stata tenuta contabilità separata. Tale disposizione non si applica per lo studio di settore SD 17 U;

b) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

c) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 53, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera *c)*, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

d) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

e) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese

1. La determinazione dei valori da attribuire alle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle istruzioni per la compilazione dei relativi questionari approvati con i decreti del direttore generale del Dipartimento delle entrate 23 ottobre 2000 e 13 dicembre 2000, tenuto conto di quanto precisato nelle istruzioni per la compilazione delle dichiarazioni di cui all'art. 5, comma 1 del presente decreto.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 53, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)* e *d)* del comma 1 dello stesso articolo del testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 53, comma 1, lettere *c)* e *d)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base agli studi di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 60, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art. 6.

Annotazione separata

1. Nei confronti dei contribuenti che esercitano una delle attività per le quali lo studio di settore è approvato con il presente decreto, le disposizioni contenute nel decreto direttoriale 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1° maggio 2003. È facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata o a quale punto di produzione e di vendita debbono essere imputati i ricavi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi conseguiti fino al 30 aprile 2003 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi conseguiti a partire dal 1° maggio 2003.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 6 marzo 2003

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SD17U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 25.13.0 – Fabbricazione di altri prodotti in gomma;
- 25.21.0 – Fabbricazione di lastre, fogli, tubi e profilati in materie plastiche;
- 25.22.0 – Fabbricazione di imballaggi in materie plastiche;
- 25.23.0 – Fabbricazione di articoli in plastica per l'edilizia;
- 25.24.0 – Fabbricazione di altri articoli in materie plastiche;

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD17).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 10.558. I questionari restituiti sono stati 7.136, pari al 67,6% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
25.13.0 – Fabbricazione di altri prodotti in gomma	1.159	827	71,4%
25.21.0 – Fabbricazione di lastre, fogli, tubi e profilati in materie plastiche	712	418	58,7%
25.22.0 – Fabbricazione di imballaggi in materie plastiche	1.123	783	69,7%
25.23.0 – Fabbricazione di articoli in plastica per l'edilizia	417	296	71%
25.24.0 – Fabbricazione di altri articoli in materie plastiche	7.147	4.812	67,3%
TOTALE	**10.558**	**7.136**	**67,6%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.958 questionari, pari al 27,4% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro E del questionario (produzione/lavorazione e commercializzazione) non compilato;

- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime, semilavorati e merci (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti e/o lavorati (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 5.178.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sedici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi del settore delle lavorazioni di materie plastiche e sintetiche ha reso evidente una struttura media delle imprese esistenti sostanzialmente elevata confermata anche dalla natura giuridica dove emerge una generale prevalenza della forma societaria.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- modalità organizzativa;
- specializzazione di processo;
- dimensione della struttura;
- materie prime utilizzate;
- prodotti ottenuti e/o lavorati,
- tipologia delle clientela.

Si evidenzia, in generale una netta caratterizzazione delle modalità organizzative delle imprese, tanto che le realtà che operano in maniera mista sono limitate a due gruppi (cluster 15 e 16). Di questi otto operano prevalentemente in conto proprio (cluster 2, 3, 4, 6, 7, 10, 11, 13) e sei in conto terzi (cluster 1, 5, 8, 9, 12, 14).

L'elemento principale per la definizione dei gruppi è stato il processo produttivo svolto, da cui sono emerse alcune importanti specializzazioni:

- lavorazione lastre (cluster 15);
- estrusione (cluster 7, 10);
- assemblaggio (cluster 1 e 2);
- saldatura (cluster 4);
- stampaggio (cluster 5, 16);
- stampaggio e vulcanizzazione (cluster 8, 11);
- stampaggio e polimerizzazione (cluster 13, 14);
- stampaggio e lavorazioni di assemblaggio e rifinitura (cluster 3, 6, 9, 12).

Direttamente collegati ai processi è stato il fattore materie prime, dove tre sono i gruppi di riferimento;

- termoplastiche (cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 12, 15, 16);
- gomme sintetiche e naturali (cluster 8, 11);
- termoresine e fibre sintetiche (cluster 13, 14).

Infine, per quanto riguarda il fattore prodotti ottenuti e/o lavorati, si individua una sostanziale trasversalità di questi rispetto alle attività svolte dalle singole imprese o ai processi produttivi, con l'esclusione di tre gruppi: nel cluster 2 si evidenzia una forte specializzazione negli articoli per l'edilizia, mentre nei cluster 4 e 7 negli articoli per l'imballaggio.

Trasversale rispetto ai prodotti ed ai processo è poi l'aspetto dimensionale, grazie al quale si sono evidenziati due gruppi di soggetti di struttura molto superiore rispetto alla media (cluster 3 e 16) e due cluster molto piccoli (cluster 1 e 2).

L'analisi della clientela, infine, fa emergere alcune importanti realtà:

- il cluster 2 è orientato ad una clientela privata;
- i cluster 3 e 6 hanno come clientela prevalente i commercianti all'ingrosso e al dettaglio;
- gli altri cluster presentano una prevalenza di clientela industriale o artigianale, dai quali emerge il cluster 1, caratterizzato dalla presenza di un unico committente.

CLUSTER 1 – IMPRESE MONOCOMMITTENTI

NUMEROSITÀ: 367

Le imprese appartenenti al cluster, risultando tra le più piccole del settore, sono per circa il 54% dei casi costituite sotto forma di ditta individuale, mentre il 29% è sotto forma di società di persone.

Si tratta di imprese che occupano mediamente circa 5 addetti di cui 4 lavoratori dipendenti.

Coerente con la dimensione aziendale, la struttura è costituita da 257 mq di locali per la produzione, 120 mq di locali adibiti a magazzino, 17 mq di locali per uffici.

Queste imprese operano quasi esclusivamente in conto terzi (91% dei ricavi), sviluppando mediamente l'85% dei ricavi con un solo committente: il 67%, delle imprese, in particolare, lavora esclusivamente per un unico cliente.

La caratteristica spiccata di monocommittenza si riflette direttamente anche sulle materie prime, le quali rappresentano solo il 26% degli acquisti totali, principalmente costituite da termoplastiche in granuli.

Il ciclo produttivo è piuttosto semplice, generalmente costituito dalle fasi di stampaggio (18%), assemblaggio al banco o in linea (47%), rifinitura (14%) e imballaggio (29%).

In linea con le attività svolte sono mediamente presenti 1 pressa ad iniezione, 1 linea d'assemblaggio e 2 altre macchine/impianti.

La tipologia di clientela è costituita quasi esclusivamente da industria (79% dei ricavi). L'area di mercato si limita ad un ambito comunale e provinciale.

CLUSTER 2 – IMPRESE DI PRODUZIONE DI ARTICOLI DI EDILIZIA CON CLIENTELA PRIVATA

NUMEROSITÀ: 185

Le imprese appartenenti al cluster sono mediamente di piccole dimensioni; per il 40% dei casi costituite sotto forma di ditta individuale e per il 36% sotto forma di società di persone.

In queste imprese sono mediamente occupati 5 addetti di cui 3 lavoratori dipendenti.

La struttura è costituita da 402 mq di locali per la produzione, 166 mq di locali adibiti a magazzino, 40 mq di locali per uffici. Coerentemente con l'attività svolta e la clientela di riferimento si rileva la presenza, nel 39% dei casi, di 54 mq di esposizione, un valore molto superiore alla media di settore.

Queste imprese operano principalmente in conto proprio (73% dei ricavi) e commercializzano prodotti acquistati da terzi per il 12%; la produzione è rappresentata per l'85% dei ricavi da articoli per l'edilizia, rivolti ad una clientela privata (48% dei ricavi) e artigiana (26%) su un'area di mercato che si estende alle regioni limitrofe.

Le materie prime rappresentano mediamente il 47% degli acquisti, in gran parte costituite da termoplastiche in granuli; tra le altre materie prime si rileva la presenza di leghe metalliche e vetri e cristalli. Si evidenzia comunque rispetto alla media di settore una quota rilevante di parti e componenti pari a circa il 34% degli acquisti.

Il ciclo produttivo è generalmente costituito dalle fasi di estrusione (42% dei casi), taglio sviluppi (36%), assemblaggio al banco o in linea (72%), rifinitura (38%) e imballaggio (32%).

In linea con le attività svolte sono mediamente presenti 1 macchina per estrusione, 1 impianto di taglio, 1 linea d'assemblaggio, 1 saldatrice a caldo e 2 altre macchine/impianti.

CLUSTER 3 – IMPRESE PRODUTTRICI DI ARTICOLI FINITI CON CLIENTELA INGROSSO E DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 105

Le aziende raggruppate in questo cluster sono tra le più grandi realtà analizzate e sono costituite nella forma di società di capitali nell'83% dei casi. Sono occupati mediamente 23 addetti di cui 21 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 4 impiegati, 10 operai generici, 4 operai specializzati e 1 apprendista.

La struttura, di notevoli dimensioni rispetto alla media delle imprese analizzate, è costituita da 1.438 mq di locali per la produzione, 1.467 mq di locali adibiti a magazzino, 206 mq di locali per uffici e di 226 mq di spazi all'aperto utilizzati come magazzino. Nel 27% dei casi, infine, si rileva la presenza di locali per l'esposizione di circa 68 mq.

Si tratta di imprese che operano principalmente in conto proprio (81% dei ricavi), cui affiancano un'attività di commercializzazione di prodotti acquistati da terzi per il 10%. La clientela è sostanzialmente rappresentata dai canali distributivi, siano essi all'ingrosso (36% dei ricavi), o al dettaglio dove sono presenti sia la grande distribuzione organizzata (24%), sia il dettaglio tradizionale (14%). Le imprese presentano, oltre ad una buona

propensione verso il mercato estero (36% dei ricavi), una strutturata rete di vendita, mediamente costituita da 10 agenti e rappresentanti non esclusivi.

Le materie prime rappresentano il 51% degli acquisti, in gran parte costituite da termoplastiche in granuli e in altre forme, mentre un ulteriore 35% è costituito da parti e componenti. Tra i prodotti ottenuti e/o lavorati si evidenziano principalmente articoli per la casa, per l'edilizia, per l'idrosanitario e per l'imballaggio.

Il ciclo produttivo è generalmente integrato e costituito dalle fasi di mescolazione (23%), stampaggio (47% svolto internamente e 28% esternalizzato), assemblaggio al banco o in linea (48% e 23%), rifinitura (24%), collaudo (31%), imballaggio (82%) ed in minor misura le fasi di decorazione e saldatura.

La dotazione strumentale è in media costituita da 1 macchina per pesatura, 1 mescolatore, 1 macchina per estrusione, 3 presse ad iniezione, 1 pressa per stampaggio a compressione, 1 impianto di taglio, 2 linee di assemblaggio, 1 imballatrice, 1 banco di rifinitura, 1 saldatrice a caldo e 5 altre macchine/impianti.

CLUSTER 4 – IMPRESE PRODUTTRICI DI ARTICOLI TERMOSALDATI PER L'IMBALLAGGIO

NUMEROSITÀ: 383

Le imprese inserite in questo cluster sono rappresentate nel 69% dei casi da società, dove sono occupati in media 6 addetti, 4 dei quali come lavoratori dipendenti.

La struttura è mediamente costituita da 353 mq di locali per la produzione, 197 mq di locali adibiti a magazzino, 38 mq di locali per uffici.

Si tratta di imprese che operano principalmente in conto proprio (68% dei ricavi), generalmente focalizzati nella produzione di articoli per l'imballaggio (52% dei ricavi) con una clientela costituita in via prevalente da industrie (57%) e artigiani (20%).

Le materie prime rappresentano il 56% degli acquisti, in gran parte costituite da termoplastiche in altre forme diverse da granuli e lastre, mentre un ulteriore 28% è costituito da parti e componenti.

Il ciclo produttivo è mediamente costituito dalle fasi di taglio sviluppi (32% in conto proprio), saldatura (58% in conto proprio e 21% in conto terzi), rifinitura (22% in conto proprio), imballaggio (45% in conto proprio).

La dotazione strumentale è mediamente costituita da 1 macchina per pesatura, 1 impianto di taglio, 2 saldatrici a caldo, 1 saldatrice ad effetto dielettrico, 1 saldatrice ad ultrasuoni e 3 altre macchine/impianti.

CLUSTER 5 – IMPRESE DI PRODOTTI STAMPATI AD INIEZIONE PER L'INDUSTRIA

NUMEROSITÀ: 1.123

Le imprese inserite in questo cluster sono costituite nella forma di società di persone nel 43% dei casi e di ditte individuali nel 30%: qui sono occupati circa 7 addetti, 5 dei quali come lavoratori dipendenti.

La struttura è in media costituita da 388 mq di locali per la produzione, 208 mq di locali adibiti a magazzino, 36 mq di locali per uffici.

Si tratta di imprese che operano principalmente in conto terzi (74% dei ricavi), con una clientela costituita in via prevalente da industrie (81% dei ricavi) e artigiani (16%) su un'area di mercato che si estende alle regioni limitrofe.

Le materie prime rappresentano il 73% degli acquisti, in gran parte costituite da termoplastiche in granuli.

Il ciclo produttivo è principalmente costituito dall'attività di stampaggio (56% in conto terzi e 36% in conto proprio), e più marginalmente dalle fasi di assemblaggio al banco o in linea (17% in conto terzi), imballaggio (29% sia in conto terzi sia in conto proprio).

La dotazione strumentale è di conseguenza costituita da 1 macchina per pesatura, 1 mescolatore, 5 presse ad iniezione di cui 4 a CN o CNC e 3 altre macchine/impianti.

CLUSTER 6 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI PRODUTTRICI DI ARTICOLI STAMPATI PER INGROSSO E DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 609

Le aziende raggruppate in questo cluster sono costituite come società nel 68% dei casi, dove sono occupati circa 7 addetti, 4 dei quali come lavoratori dipendenti.

La struttura è in media costituita da 360 mq di locali per la produzione, 287 mq di locali adibiti a magazzino, 43 mq di locali per uffici.

Si tratta di imprese che operano principalmente in conto proprio (77% dei ricavi), orientate alla produzione di articoli finiti di vario genere, da immettere nel circuito commerciale principalmente attraverso commercianti all'ingrosso (42% dei ricavi), in minor misura attraverso commercianti al dettaglio tradizionale (15%) e grande distribuzione organizzata (8%). Si rileva inoltre per circa la metà delle imprese un'attività di esportazione con una incidenza media sui ricavi del 34%.

Le materie prime rappresentano il 56% degli acquisti, in gran parte costituite da termoplastiche in granuli ed altre forme; è comunque di rilievo l'utilizzo di parti e componenti (25%).

Il ciclo produttivo è sostanzialmente focalizzato sulle attività di stampaggio (54% dei casi), assemblaggio al banco o in linea (40%) e imballaggio (69%), cui si affiancano quelle di taglio (18%), rifinitura (23%) e decorazione (14%).

La dotazione strumentale è costituita da 1 macchina per pesatura, 1 mescolatore, 2 presse ad iniezione, 3 altre macchine/impianti.

CLUSTER 7 – IMPRESE PRODUTTRICI DI ARTICOLI ESTRUSI PER IMBALLAGGIO

NUMEROSITÀ: 195

Le aziende raggruppate in questo cluster sono costituite nella forma di società nel 78% dei casi, dove sono occupati circa 9 addetti di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici e 2 operai specializzati.

La struttura è in media costituita da 629 mq di locali per la produzione, 385 mq di locali adibiti a magazzino, 291 mq di spazi all'aperto utilizzati come magazzino e 59 mq di locali per uffici.

Si tratta di imprese che operano principalmente in conto proprio (86% dei ricavi), specializzate nella produzione di articoli da imballaggio (89% dei ricavi), con una clientela costituita principalmente da industria (49%) e commercianti all'ingrosso (21%) su un'area di mercato che arriva al livello nazionale.

Le materie prime rappresentano l'81% degli acquisti, quasi esclusivamente costituite da termoplastiche in granuli.

Il ciclo produttivo, generalmente completo per questa tipologia di imprese, è costituito dalle fasi di mescolazione (36% dei casi), estrusione (92%), saldatura (68%) e imballaggio (72%).

La dotazione strumentale, in linea con le lavorazioni sopra citate, è costituita da 1 macchina per pesatura, 1 mescolatore, 4 macchine per estrusione di cui 2 a CN o CNC, 3 saldatrici a caldo di cui 2 a CN o CNC e 2 altre macchine/impianti.

CLUSTER 8 – IMPRESE DI LAVORAZIONE DI PRODOTTI IN GOMMA IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 104

Le aziende raggruppate in questo cluster sono costituite sotto forma di società nel 78% dei casi, dove sono occupati circa 9 addetti di cui 7 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici e 2 operai specializzati.

La struttura è costituita in media da 466 mq di locali per la produzione, 194 mq di locali adibiti a magazzino, 55 mq di locali per uffici.

Si tratta di imprese che operano principalmente in conto terzi (86% dei ricavi), tendenzialmente orientate alla produzione di articoli per il settore automobilistico (24% dei ricavi) e per l'industria in genere (18%), con una clientela prevalentemente costituita da industria (74%) su un'area di mercato che si spinge fino al livello nazionale.

Le materie prime rappresentano il 74% degli acquisti, quasi esclusivamente costituite da gomme sintetiche e naturali, mentre un residuo 13% è costituito da parti e componenti.

Il ciclo produttivo è mediamente composto dalle fasi di mescolazione (50% dei casi), vulcanizzazione gomme (82%), estrusione (22%), stampaggio (81%), taglio sviluppi (29%), rifinitura (49%), collaudo (31%) e imballaggio (62%).

La dotazione strumentale è costituita da 2 macchine per pesatura, 1 mescolatore, 1 pressa/autoclave per vulcanizzazione gomme, 2 presse a iniezione di cui 1 a CN o CNC, 4 presse per stampaggio a compressione di cui 1 a CN o CNC, 1 impianto di taglio, 1 banco di rifinitura e 2 altre macchine/impianti.

CLUSTER 9 – IMPRESE DI STAMPAGGIO A INIEZIONE E LAVORAZIONI DI RIFINITURA DI PRODOTTI TERMOPLASTICI

NUMEROSITÀ: 214

Le imprese individuate in questo cluster sono costituite come società nell'85% dei casi, dove sono occupati circa 12 addetti di cui 9 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici, 3 operai specializzati e 1 apprendista.

La struttura è costituita mediamente da 664 mq di locali per la produzione, 287 mq di locali adibiti a magazzino e 87 mq di locali per uffici.

Si tratta di imprese che operano principalmente in conto terzi (66% dei ricavi), cui si affianca anche un'attività svolta in conto proprio (30%). La clientela è costituita da industria (84% dei ricavi), con una produzione prevalente di articoli specifici per tale mercato di riferimento pari a circa il 24% dei ricavi.

Gli acquisti sono costituiti in via principale da materie prime (62%), e in misura minore da parti e componenti (16%); le materie utilizzate sono rappresentate perlopiù da termoplastiche in granuli.

Il ciclo produttivo è in genere costituito dalle fasi di stampaggio (46% in conto terzi e 42% in conto proprio), assemblaggio al banco o in linea (31% in entrambi i casi), lavorazioni per asportazione di truciolo (64% e 58%), rifinitura (28% e 23%), collaudo (22% e 32%) e imballaggio (37% e 49%).

La dotazione strumentale è in media costituita da 1 macchina per pesatura, 5 presse a iniezione di cui 4 a CN o CNC, 1 pressa per stampaggio a compressione, 1 impianto di taglio, 1 linea d'assemblaggio, 5 macchine per asportazione di truciolo di cui 3 a CN o CNC, 1 banco di rifinitura, 1 banco da lavoro attrezzato e 7 altre macchine/impianti di cui 3 a CN o CNC.

CLUSTER 10 – IMPRESE DI ESTRUSIONE DI TERMOPLASTICHE IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 344

Le imprese individuate in questo cluster sono costituite come società nell'85% dei casi, dove sono occupati circa 10 addetti di cui 8 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici e 2 operai specializzati.

La struttura comprende 782 mq di locali per la produzione, 565 mq di locali adibiti a magazzino, 77 mq di locali per uffici e 384 mq di spazi all'aperto adibiti a magazzino.

Si tratta di imprese che operano principalmente in conto proprio (74% dei ricavi), orientate alla produzione di articoli per l'industria (22% dei ricavi), articoli per l'imballaggio (20%) e articoli per l'edilizia (12%). La clientela, di conseguenza, è in gran parte costituita da industria (59% dei ricavi), oltre che da artigiani (16%) e commercianti all'ingrosso (16%) su un'area di mercato che si spinge fino al livello nazionale.

Le materie prime rappresentano l'83% degli acquisti, tra le quali si evidenzia una forte presenza di termoplastiche in granuli.

Il ciclo produttivo è specializzato ed è costituito dalle fasi di mescolazione (38%), estrusione (85%) e imballaggio (60%).

La dotazione strumentale è generalmente costituita da 1 dosatrice, 1 macchina per pesatura, 2 mescolatori di cui 1 a CN o CNC, 5 macchine per estrusione di cui 3 a CN o CNC, 1 impianto di taglio, 1 macchina per l'imballaggio e 4 altre macchine/impianti di cui 2 a CN o CNC.

CLUSTER 11 – IMPRESE DI LAVORAZIONE DI PRODOTTI IN GOMMA IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 223

Le imprese individuate in questo cluster sono costituite nella forma di società nel 82% dei casi, dove sono occupati circa 11 addetti di cui 9 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici e 2 operai specializzati.

La struttura comprende 687 mq di locali per la produzione, 250 mq di locali adibiti a magazzino, 80 mq di locali per uffici mentre marginali possono essere considerati gli altri spazi dell'attività.

Si tratta di imprese che operano principalmente in conto proprio (74% dei ricavi), con una clientela prevalentemente industriale (72%), cui si inserisce una ridotta percentuale di vendita attraverso il canale dell'ingrosso (11%); oltre la metà della imprese esporta per il 22% dei ricavi. La produzione si concentra su articoli per l'industria (30% dei ricavi) ed articoli/accessori per il settore automobilistico (15%).

Le materie prime rappresentano il 71% degli acquisti, tra le quali si evidenzia una netta prevalenza verso gomme sintetiche e naturali.

Il ciclo produttivo, sostanzialmente completo, è costituito dalle fasi di mescolazione (52% dei casi), vulcanizzazione gomme (63%), stampaggio (75%), calandratura (22%), polimerizzazione a caldo (16%), taglio sviluppi (29%), rifinitura (49%), collaudo (39%) e imballaggio (81%).

La dotazione strumentale è generalmente costituita da 2 macchine per pesatura, 1 mescolatore, 1 pressa/autoclave per vulcanizzazione gomme, 1 macchina per estrusione, 2 presse ad iniezione di cui 1 a CN o CNC, 4 presse per stampaggio di cui 2 a CN o CNC, 1 impianto di taglio, 1 banco di rifinitura e 4 altre macchine/impianti.

CLUSTER 12 – IMPRESE DI STAMPAGGIO A INIEZIONE E COLLAUDO DI PRODOTTI TERMOPLASTICI IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 377

Le imprese individuate in questo cluster sono costituite come società nel 74% dei casi, dove sono occupati circa 11 addetti di cui 8 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 4 operai generici, 2 operai specializzati e 1 apprendista.

La struttura comprende 524 mq di locali per la produzione, 298 mq di locali adibiti a magazzino, 55 mq di locali per uffici.

Si tratta di imprese che operano quasi esclusivamente in conto terzi (96% dei ricavi), con una clientela costituita prevalentemente da industria (77% dei ricavi) e artigiani (12%) su un'area di mercato che talvolta si spinge fino al livello nazionale. Tra gli articoli prodotti si rileva una sostanziale distribuzione verso tutti i settori con una lieve concentrazione verso il settore automobilistico (13% dei ricavi).

Le materie prime rappresentano il 57% degli acquisti, mentre il 20% è costituito da parti e componenti. Tra le materie prime è decisamente prevalente l'utilizzo di termoplastiche in granuli.

Il ciclo produttivo è generalmente costituito dalle fasi di mescolazione (29% dei casi), stampaggio (62%), taglio sviluppi (21%), assemblaggio al banco o in linea (63%), decorazione per verniciatura (18%), saldatura (29%), rifinitura (54%), lavorazioni per asportazione di truciolo (22%), collaudo (52%) e imballaggio (88%).

La dotazione strumentale media è costituita da 1 macchina per pesatura, 1 mescolatore, 4 presse ad iniezione di cui 3 a CN o CNC, 1 linea di assemblaggio, 1 banco di rifinitura, 1 banco lavorazione attrezzature, 4 altre macchine/impianti di cui 2 a CN o CNC.

CLUSTER 13 – IMPRESE PRODUTTRICI DI ARTICOLI IN TERMORESINE E FIBRE SINTETICHE IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 79

Le imprese individuate in questo cluster sono costituite come società nel 71% dei casi, dove sono occupati circa 10 addetti di cui 8 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 3 operai generici, 2 operai specializzati e 1 apprendista.

La struttura comprende 952 mq di locali per la produzione, 366 mq di locali adibiti a magazzino, 83 mq di locali per uffici e 551 mq di spazi all'aperto adibiti a magazzino.

Si tratta di imprese che operano prevalentemente in conto proprio (84% dei ricavi), con una clientela costituita da industria (55% dei ricavi), artigiani (16%) e commercianti all'ingrosso (10%) su un'area di mercato nazionale. Tra gli articoli prodotti, si rileva una lieve concentrazione verso il settore nautico (12% dei ricavi) e nella produzione di articoli industriali in genere (10%).

Le materie prime rappresentano il 52% degli acquisti, mentre il 23% è costituito da parti e componenti. Tra le materie prime le più utilizzate sono le termoindurenti in forme diverse da granuli e lastre, le fibre (di vetro, metallo, ecc.) e gli ausiliari chimici.

Il ciclo produttivo è generalmente costituito dalle fasi di mescolazione (28% dei casi), stampaggio (61%), polimerizzazione a freddo (41%), spruzzatura di rinforzo vetroresine (75%), taglio sviluppi (27%), assemblaggio al banco o in linea (33%), decorazione per verniciatura (24%), rifinitura (68%), collaudo (33%) e imballaggio (49%).

La dotazione strumentale media è costituita da 1 macchina per pesatura, 1 impianto per la spruzzatura di rinforzo di vetroresine, 1 impianto di taglio, 1 banco di rifinitura, 1 banco lavorazione attrezzature, 1 cabina di verniciatura e 4 altre macchine/impianti.

CLUSTER 14 – IMPRESE DI LAVORAZIONE DI FIBRE SINTETICHE E TERMORESINE IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 79

Le imprese individuate in questo cluster sono costituite come società nel 69% dei casi, dove sono occupati circa 8 addetti di cui 6 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 3 operai generici, 2 operai specializzati e 1 apprendista.

La struttura comprende 651 mq di locali per la produzione, 140 mq di locali adibiti a magazzino, 37 mq di locali per uffici e spazi all'aperto adibiti a magazzino per 277 mq.

Si tratta di imprese operanti quasi esclusivamente in conto terzi (97% dei ricavi), con una clientela rappresentata da industria (78% dei ricavi) e artigiani (14%) su un'area che non va oltre le regioni limitrofe. Tra i settore verso cui vengono svolte queste lavorazioni si evidenziano in particolare quello nautico (17% dei ricavi) e quello automobilistico (17%).

Le materie prime plastiche rappresentano il 53% degli acquisti, tra le quali si evidenzia una netta prevalenza di fibre (di vetro, di metallo, ecc.) e di termoindurenti in forme diverse da quelle in granuli o in lastre; nell'ambito delle altre materie prime (29%) si rileva la forte presenza di ausiliari chimici, vernici e pigmenti.

Il ciclo produttivo è generalmente costituito dalle fasi di mescolazione (35% dei casi), stampaggio (52%), polimerizzazione a freddo (52%), spruzzatura di rinforzo vetroresine (67%), taglio sviluppi (43%), assemblaggio al banco o in linea (35%), decorazione per verniciatura (20%), rifinitura (68%) e imballaggio (38%).

La dotazione strumentale media è costituita da 1 macchina per pesatura, 1 banco di rifinitura, 1 banco lavorazione attrezzature, 1 cabina di verniciatura e 2 altre macchine/impianti.

CLUSTER 15 – IMPRESE DI LAVORAZIONE DI TERMOPLASTICHE IN LASTRE

NUMEROSITÀ: 380

Le imprese individuate in questo cluster sono costituite sotto forma di società nel 70% dei casi, dove sono occupati circa 7 addetti, di cui 5 come lavoratori dipendenti.

La struttura comprende 440 mq di locali per la produzione, 225 mq di locali adibiti a magazzino, 50 mq di locali per uffici, mentre marginali possono essere considerati gli altri spazi dell'attività.

Si tratta di imprese operanti sia in conto proprio sia in conto terzi, con una clientela costituita da industria (57% dei ricavi) e artigiani (19%) su un'area di mercato che si estende fino al livello nazionale. Tra gli articoli prodotti non emergono particolari concentrazioni, a parte gli imballaggi (17%).

Le materie prime, che costituiscono il 78% degli acquisti, sono quasi esclusivamente costituite da termoplastiche in lastre.

Il ciclo produttivo è costituito dalle lavorazioni delle termoplastiche in lastre, generalmente rappresentate dallo stampaggio a compressione e dalla termoformatura. Il processo viene completato dalle fasi di taglio sviluppi (42% in conto proprio e 23% in conto terzi), assemblaggio al banco o in linea (34% e 17%), rifinitura (29% e 12%), lavorazioni per asportazione di truciolo (22% e 14%) e imballaggio (43% e 19%).

La dotazione strumentale media è costituita da 1 impianto di taglio a CN o CNC, 1 linea di assemblaggio, 1 macchina per asportazione di truciolo, 1 saldatrice a caldo e 3 altre macchine/impianti di cui 1 a CN o CNC.

CLUSTER 16 – IMPRESE DI STAMPAGGIO A INIEZIONE DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 337

Le imprese individuate in questo cluster sono per il 79% società di capitali, che impiegano 23 addetti di cui 20 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 10 operai generici, 4 operai specializzati e 1 apprendista.

Di assoluto rilievo sono anche le dimensioni della struttura che comprende 1.533 mq di locali per la produzione, 1.121 mq di locali per il magazzino, 207 mq di locali per uffici e 378 mq di spazi all'aperto adibiti a magazzino.

Si tratta di imprese operanti sia in conto proprio sia in conto terzi, con una clientela costituita prevalentemente da industria (82% dei ricavi). Tra gli articoli prodotti non emergono particolari concentrazioni, a parte gli imballaggi (15%). A conferma della dimensione tendenzialmente elevata si evidenzia una vendita all'estero che riguarda il 14% dei ricavi.

Le materie prime, che costituiscono il 67% degli acquisti, sono rappresentate in gran parte da termoplastiche in granuli e marginalmente da gomme sintetiche. Si rilevano, comunque, anche acquisti consistenti di parti e componenti (21%).

Il ciclo produttivo è generalmente specializzato nella fase di stampaggio (52% in conto proprio e 27% in conto terzi), cui a volte si uniscono le attività di assemblaggio al banco o in linea (21% e 12%) e imballaggio (51% e 16%).

La dotazione strumentale è costituita da 1 dosatrice, 1 macchina per pesatura, 1 mescolatore, 7 presse ad iniezione di cui 5 a CN o CNC, 1 pressa per stampaggio a compressione, 2 impianti di taglio di cui 1 a CN o CNC, 1 linea di assemblaggio, 1 banco da lavoro attrezzato e 8 altre macchine/impianti di cui 3 a CN o CNC.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- **rendimento per addetto** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi)/(numero addetti [5] * 1.000);

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- **indice di durata delle scorte** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365;
- **margine operativo lordo sulle vendite** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il **rendimento per addetto** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 1° ventile, per i cluster 13, 14;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 16;
- dal 2° ventile, per il cluster 2;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 6, 12, 15.

Per l' **indice di durata delle scorte** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- fino al 18° ventile, per il cluster 2;
- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 4, 5, 6, 7, 10;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 3, 8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16.

Per il **margine operativo lordo sulle vendite** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16;
- dal 2° ventile, per il cluster 4.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:
- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD17U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0806	1,1545	1,2669	1,1630
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l’attività d’impresa	1,3512	1,1600	1,5942	1,2396
Spese per acquisti di servizi	1,1921	1,0290	1,0395	0,8739
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	26.605,2414	13.099,1563	-	19.825,1318
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell’impresa (numero) + Soci con occupazione prevalente nell’impresa (numero)	26.605,2414	13.099,1563	-	19.825,1318
Valore dei beni strumentali	-	-	-	0,0716
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	113,4464	79,4063	-	102,0436

SD17U

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1708	1,1309	1,0771	1,2369
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l’attività d’impresa	1,3502	1,4174	1,2731	1,3116
Spese per acquisti di servizi	1,1050	1,0985	0,9743	0,8604
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	22.196,6205	21.607,2079	22.912,4682	23.628,9577
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell’impresa (numero) + Soci con occupazione prevalente nell’impresa (numero)	22.196,6205	21.607,2079	22.912,4682	23.628,9577
Valore dei beni strumentali	-	0,0490	0,0663	-
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	143,6051	85,8166	114,0039	124,0871

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

SD17U

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1145	1,1214	1,0957	1,0699
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività d'impresa	1,5219	1,3826	1,4960	1,4318
Spese per acquisti di servizi	0,7456	1,1355	1,1023	1,1226
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	28.998,3148	25.605,9349	24.464,6895	27.080,1741
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	28.998,3148	25.605,9349	24.464,6895	27.080,1741
Valore dei beni strumentali	-	-	-	-
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	159,2779	96,3977	120,0196	138,8469

SD17U

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0436	1,1685	1,1910	1,0266
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività d'impresa	1,2383	1,3109	1,3372	1,5102
Spese per acquisti di servizi	1,9159	0,6328	1,1883	1,3771
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	25.800,9185	29.714,3822	25.446,9197	34.265,2405
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	25.800,9185	29.714,3822	25.446,9197	34.265,2405
Valore dei beni strumentali	-	-	-	-
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	99,5970	152,4934	121,9099	155,1253

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

Quadro A :

- Numero delle giornate retribuite per Dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per Quadri
- Numero delle giornate retribuite per Impiegati
- Numero delle giornate retribuite per Operai generici
- Numero delle giornate retribuite per Operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per Apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite per Lavoranti a domicilio
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero dei Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero dei Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Numero dei Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero dei Associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero dei Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero dei Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero degli Amministratori non soci

Quadro B:

- Mq dei locali destinati alla produzione
- Mq dei locali destinati a magazzino
- Mq dei locali destinati a uffici
- Mq dei locali destinati ad esposizione

Quadro D:

- Spese per servizi integrativi o sostitutivi dei mezzi propri

Quadro E:

- Produzione e/o lavorazione conto proprio
- Produzione e/o lavorazione conto terzi
- Numero committenti (1=1 committente; 2=da 2 a 5 committenti; 3=oltre 5 committenti)
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale in rapporto ai ricavi complessivi
- Numero di Agenti e rappresentanti esclusivi
- Numero di Agenti e rappresentanti non esclusivi
- Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza
- Area di mercato: Nazionale (1=comune; 2=provincia; 3=fino a 3 regioni; 4=oltre 3 regioni)
- Tipologia della clientela: Industria
- Tipologia della clientela: Grande distribuzione
- Tipologia della clientela: Distribuzione organizzata
- Tipologia della clientela: Commercio all'ingrosso
- Tipologia della clientela: Commercio al dettaglio
- Tipologia della clientela: Privati
- Export (U.E. extra U.E.)

Quadro G:

- Elastomeri: Gomme naturali (quintali)
- Elastomeri: Gomme sintetiche (quintali)
- Termoplastiche: Granuli (quintali)
- Termoplastiche: Lastre, nastri (quintali)
- Termoplastiche: Altre forme (quintali)
- Termoindurenti: Granuli (quintali)
- Termoindurenti: Lastre, nastri (quintali)
- Termoindurenti: Altre forme (quintali)
- Termoindurenti: Fibre (ad esempio: fibra di vetro, di metallo, ecc.)
- Altre materie prime lavorate (% sul totale degli acquisti)
- Vetri e cristalli (quintali)
- Parti d'acquisto/componenti/semilavorati (% sul totale degli acquisti)
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Mescolazione - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Mescolazione - conto terzi svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Vulcanizzazione gomme - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Vulcanizzazione gomme - conto terzi svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Estrusione - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Estrusione - conto terzi svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Stampaggio - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Stampaggio - conto terzi svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Calandratura - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Polimerizzazione a freddo - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Polimerizzazione a freddo - conto terzi svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Polimerizzazione a caldo - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Polimerizzazione a caldo - conto terzi svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Spruzzatura rinforzo vetroresina - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Spruzzatura rinforzo vetroresina - conto terzi svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Assemblaggio al banco o in linea - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Assemblaggio al banco o in linea rinforzo vetroresina - conto terzi svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Saldatura (dielettrica ad alta frequenza, a ultrasuoni, a frizione meccanica) - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Saldatura (dielettrica ad alta frequenza, a ultrasuoni, a frizione meccanica) - conto terzi svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Decorazione per verniciatura, stampigliatura, riproduzione di disegni - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Decorazione per verniciatura, stampigliatura, riproduzione di disegni - conto terzi svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Rifinitura - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Rifinitura - conto terzi svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Lavorazioni con asportazione di truciolo - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Lavorazioni con asportazione di truciolo - conto terzi svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Collaudo - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Collaudo - conto terzi svolta internamente

- Fasi della produzione e/o lavorazione: Imballaggio (manuale o automatico) - conto proprio svolta internamente
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Imballaggio (manuale o automatico) - conto proprio svolta internamente
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Articoli per la casa (oggetti per la toeletta, servizi da tavola, utensili da cucina, ecc.)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Articoli per l'edilizia (porte, finestre, intelaiatura, persiane, avvolgibili, battiscopa, ecc.)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Articoli per il settore nautico
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Articoli per l'industria (fili, nastri, tubi, blocchi, valvole, lastre, ecc.)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Articoli per l'imballaggio (sacchi, sacchetti, scatole, bottiglie, ecc.)

Quadro I:

- Masticatori (numero)
- Mescolatori (numero)
- Presse/Autoclavi per vulcanizzazione gomme (numero)
- Macchine per estrusione (trafilatrici, ecc.) (numero)
- Presse ad iniezione (numero)
- Presse per stampaggio a compressione (numero)
- Impianto spruzzatura rinforzo (numero)
- Linee (banchi) d'assemblaggio (numero)
- Macchine ad asportazione di truciolo (numero)
- Cabine di verniciatura (numero)
- Saldatrici a caldo (numero)
- Saldatrici a effetto dielettrico (numero)

ALLEGATO 2

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SD30U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 37.10.0 – Recupero e preparazione per il riciclaggio di cascami e rottami metallici;
- 37.20.1 – Recupero e preparazione per il riciclaggio di materiale plastico per la produzione di materie prime plastiche, resine sintetiche;
- 37.20.2 – Recupero e preparazione per il riciclaggio dei rifiuti solidi urbani, industriali e biomasse.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD30).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 2.106. I questionari restituiti sono stati 1.022, pari al 48,5% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
37.10.0 – Recupero e preparazione per il riciclaggio di cascami e rottami metallici	1.301	636	48,9
37.20.1 – Recupero e preparazione per il riciclaggio di materiale plastico per la produzione di materie prime plastiche, resine sintetiche	298	165	55,4
37.20.2 – Recupero e preparazione per il riciclaggio dei rifiuti solidi urbani, industriali e biomasse	507	221	43,6
TOTALE	**2.106**	**1.022**	**48,5**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 324 questionari, pari al 31,7% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- compilazione di più quadri B;

- quadro E del questionario (produzione/lavorazione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisizione dei materiali trattati (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 698.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materiali trattati, tipologia di attività, fasi di lavorazione, servizi offerti), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Le imprese oggetto del presente studio rientrano nel settore del recupero e preparazione per il riciclaggio ed effettuano attività di raccolta sul territorio di materiali diversi, con l'obiettivo di procedere al loro smaltimento in discarica o tramite inceneritore, oppure di avviarli al processo di lavorazione. In alcuni casi, è possibile ottenere materie prime secondarie con le stesse proprietà della materia prima originaria.

I principali aspetti strutturali presi in considerazione nell'analisi sono:

- tipologia di prodotto trattato;
- integrazione e/o specializzazione dell'attività svolta;
- dimensione della struttura produttiva e organizzativa.

La tipologia di prodotto permette di distinguere tra imprese che trattano cascami e rottami metallici (cluster 1, 3 e 5), da quelle che lavorano carta, cartone e tessuti (cluster 2) e materie plastiche (cluster 4).

L'integrazione e/o specializzazione dell'attività consente di differenziare tra imprese che svolgono in maniera prevalente attività di recupero (cluster 1, 3 e 6) da quelle che completano l'attività con un processo di lavorazione per il riciclaggio (cluster 2, 4 e 5).

Il fattore dimensionale ha permesso di distinguere le aziende con una struttura organizzativa e produttiva di dimensioni contenute (cluster 3) da quelle più articolate (cluster 5).

CLUSTER 1 - IMPRESE DI AUTODEMOLIZIONE

NUMEROSITÀ: 127

Il gruppo comprende imprese di piccole dimensioni, costituito per il 57% da ditte individuali, che impiegano in media 2 addetti.

Le superfici destinate alla produzione/lavorazione/trasformazione sono mediamente di 1.280 mq di spazi all'aperto e 192 mq di locali, mentre quelle destinate a magazzino sono rispettivamente di 1.062 mq e 168 mq; inoltre nel 22% dei casi sono presenti locali destinati alla vendita.

Dall'attività di lavorazione e/o trattamento di veicoli a motore e rimorchi deriva il 75% dei ricavi, cui si affianca il recupero di materiali ferrosi (8%).

Il 78% dei soggetti presenti nel cluster esegue le fasi di selezione e cernita (manuale e automatica), il 34% quelle di trasformazione meccanico-fisica dei materiali (triturazione, pressatura, riscaldamento, ecc.). Lo stoccaggio provvisorio dei rifiuti viene effettuato nel 72% dei casi.

Il 69% delle imprese dichiara una media del 73% di ricavi provenienti dalla vendita di materiali riciclati, trattati e/o recuperati (destinati ad ulteriore riutilizzo).

Coerentemente con l'attività svolta i beni strumentali comprendono le più diffuse macchine usate per la movimentazione e lavorazione dei cascami e rottami metallici come cesoie, presse, benne a polipo, impianti di trattamento e/o recupero degli oli e container.

Queste aziende si rivolgono prevalentemente a privati (55% dei ricavi), industria e/o artigianato (23%) e commercio (16%).

L'area di mercato si estende al livello provinciale.

CLUSTER 2 - IMPRESE OPERANTI PREVALENTEMENTE NEL RICICLAGGIO DI CARTA E TESSUTI

NUMEROSITÀ: 80

Al cluster appartengono aziende costituite sia in forma di ditta individuale che di società con una struttura organizzativa composta in media da 4 addetti di cui 2 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di un operaio generico ed uno specializzato.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 309 mq di produzione/lavorazione/trasformazione, 278 mq di magazzino e 28 mq di uffici.

La modalità di acquisizione avviene per il 52% dei materiali trattati direttamente da produttori di rifiuti e rottami e per il 37% da intermediari, raccoglitori e grossisti.

La tipologia di attività è rappresentata prevalentemente dalla lavorazione e/o trattamento di tessuti (34% dei ricavi), carta e cartone (21%).

Nel 90% dei casi si eseguono le attività di selezione e cernita (manuale e automatica) e nel 54% trasformazione meccanico-fisica dei materiali (triturazione, pressatura, riscaldamento, ecc.).

Il 66% delle imprese dichiara una media dell'82% di ricavi provenienti dalla vendita di materiali riciclati, trattati e/o recuperati (destinati ad ulteriore riutilizzo).

La dotazione di beni strumentali è costituita prevalentemente da attrezzature per la movimentazione e il confezionamento come nastri trasportatori, presse, macchine confezionatrici/imballatrici, benne a polipo, scarrabili e container.

La tipologia di clientela è rappresentata da industria e/o artigianato (70% dei ricavi) e commercio (22%).

L'area di mercato va dal livello provinciale a quello nazionale.

CLUSTER 3 - IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATE NEL RECUPERO DI METALLI

NUMEROSITÀ: 136

Le imprese del cluster sono in prevalenza costituite in forma di ditta individuale (66%) con la presenza in media di 2 addetti di cui un dipendente.

Le superfici destinate alla produzione/lavorazione/trasformazione sono mediamente di 865 mq di spazi all'aperto e 196 mq di locali, mentre quelle destinate a magazzino sono rispettivamente di 519 mq e 119 mq.

La modalità di acquisizione avviene direttamente da produttori di rifiuti e rottami (61% dei materiali trattati) e da intermediari, raccoglitori e grossisti (20%).

La tipologia di attività è rappresentata dalla lavorazione e/o trattamento di materiali ferrosi, quali ferro e ghisa (49% dei ricavi), di metalli non ferrosi come rame, nichel, titanio e cadmio (14%), di alluminio (11%) e di acciaio (8%).

Il 91% delle imprese esegue le fasi di selezione e cernita (manuale e automatica), il 33% quelle di trasformazione meccanico-fisica dei materiali (triturazione, pressatura, riscaldamento, ecc.). Lo stoccaggio provvisorio dei rifiuti viene effettuato nel 59% dei casi.

Il 56% delle imprese dichiara una media dell'81% di ricavi provenienti dalla vendita di materiali riciclati, trattati e/o recuperati (destinati ad ulteriore riutilizzo).

I beni strumentali evidenziano una prevalenza nelle attività di raccolta e selezione su quelle di lavorazione e preparazione per il riciclaggio dei metalli trattati.

La clientela è composta da industria e/o artigianato (57% dei ricavi) e commercio (34%).

L'area di mercato non si estende oltre l'ambito delle regioni limitrofe.

CLUSTER 4 - IMPRESE SPECIALIZZATE NEL RICICLAGGIO DI MATERIALE PLASTICO

NUMEROSITÀ: 103

Le imprese del cluster sono costituite prevalentemente da società di capitali (49%) e da società persone (33%), con una struttura organizzativa composta in media da 7 addetti di cui 4 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di un impiegato, due operai generici ed uno specializzato.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono mediamente di 1.585 mq produzione/lavorazione/trasformazione, mentre quelle destinate a magazzino sono di 355 mq di locali e 638 mq di spazi all'aperto; inoltre sono presenti 42 mq di locali destinati ad uffici.

Il 66% del materiale trattato è acquistato direttamente da produttori di rifiuti e rottami, il 25% da intermediari, raccoglitori e grossisti.

L'attività tipica delle imprese del cluster è la lavorazione e/o trattamento di rottami, cascami e rifiuti di materiale plastico, in particolare: polistirene e simili (9% dei ricavi), poliolefine (11%), PVC (10%), PET (5%), film plastici e coperture utilizzate in agricoltura (10%) e altre materie plastiche (29%).

Il ciclo di lavorazione è costituito dalle fasi di selezione e cernita (manuale e automatica) indicate dal 64% dei soggetti, di trasformazione meccanico-fisica dei materiali (triturazione, pressatura, riscaldamento, ecc.) effettuate nell'83% dei casi. Il 33% delle imprese esegue trasformazione chimico/fisica dei materiali (inertizzazione, raffinazione, rigenerazione, processi di idrolisi, anaerobici, ecc.). Lo stoccaggio provvisorio dei rifiuti viene effettuato nel 57% dei casi.

Il 76% delle imprese dichiara una media del 73% di ricavi provenienti dalla vendita di materiali riciclati, trattati e/o recuperati (destinati ad ulteriore riutilizzo).

Per quanto riguarda la dotazione di beni strumentali, sono presenti, oltre alle macchine di movimentazione, quelli tipici della lavorazione e preparazione per il riciclaggio di materiale plastico come trafile, densificatori, frantumatori e/o impianti di frantumazione, trituratori, impianti di rigenerazione e/o riciclo di materiale plastico con e senza trattamento di acque reflue a valle e presse.

La tipologia di clientela è costituita quasi esclusivamente da industria e/o artigianato con una percentuale media sui ricavi dell'86%.

L'area di mercato va dal livello regionale a quello nazionale.

CLUSTER 5 - IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATE NEL RECUPERO E PREPARAZIONE PER IL RICICLAGGIO DI CASCAMI E ROTTAMI METALLICI

NUMEROSITÀ: 107

Il cluster raggruppa imprese costituite nel 66% dei casi in forma di società e che impiegano in media 7 addetti, di cui 5 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di un impiegato, due operai generici e due specializzati.

Le superfici destinate alla produzione/lavorazione/trasformazione sono mediamente di 2.427 mq di spazi all'aperto e 681 mq di locali, mentre quelle destinate a magazzino sono rispettivamente di 1.961 mq e 515 mq; inoltre sono presenti 68 mq di locali destinati ad uffici.

La modalità di acquisizione avviene direttamente da produttori di rifiuti e rottami (65% dei materiali trattati) e da intermediari, raccoglitori e grossisti (20%).

La tipologia di attività è rappresentata dalla lavorazione e/o trattamento di materiali ferrosi, quali ferro e ghisa (46% dei ricavi), di alluminio (9%), di metalli non ferrosi come rame, nichel, titanio e cadmio (7%), e di acciaio (6%).

Tutte le imprese del cluster svolgono la fase di selezione e cernita (manuale e automatica) ed il 91% di esse effettua la trasformazione meccanico-fisica dei materiali (triturazione, pressatura, riscaldamento, ecc.). Lo stoccaggio provvisorio dei rifiuti viene effettuato nell'83% dei casi.

L'86% delle imprese dichiara una media del 77% di ricavi provenienti dalla vendita di materiali riciclati, trattati e/o recuperati (destinati ad ulteriore riutilizzo).

Per quanto riguarda la dotazione di beni strumentali, sono presenti, oltre alle macchine di movimentazione, quelli tipici della lavorazione e preparazione per il riciclaggio di cascami e rottami metallici come cesoie, compattatori, container, presse e strumenti per il controllo radiometrico.

La clientela è composta da industria e/o artigianato (65% dei ricavi) e commercio (27%).

L'area di mercato va dal livello regionale a quello nazionale.

CLUSTER 6 - IMPRESE EROGATRICI DI SERVIZI CONNESSI AL RICICLAGGIO DI RIFIUTI

NUMEROSITÀ: 114

Le imprese del cluster sono costituite prevalentemente da società di capitali (39%) e da società persone (19%), con una struttura organizzativa composta in media da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività risultano poco presenti e comunque di limitata estensione. Si tratta, infatti, di imprese che svolgono prevalentemente l'erogazione di servizi connessi al riciclaggio di rifiuti (45% dei ricavi) nonché la raccolta di rifiuti e di materiali contaminati presso i produttori (16% dei ricavi); inoltre

nell'8% dei casi è presente il noleggio di contenitori per rifiuti e nel 5% il servizio di bonifica di materiali contaminati.

La modalità di acquisizione avviene direttamente da produttori di rifiuti e rottami (60% dei materiali trattati) e da intermediari, raccoglitori e grossisti (13%).

Coerentemente con l'attività svolta, solo il 39% delle imprese dichiara una media del 53% di ricavi provenienti dalla vendita di materiali riciclati, trattati e/o recuperati (destinati ad ulteriore riutilizzo). Analogamente si giustifica la scarsa presenza di un processo di lavorazione per il riciclaggio e dei relativi beni strumentali.

La tipologia di clientela è rappresentata da industria e/o artigiani (57% dei ricavi), commercio (17%), enti pubblici e privati (12%).

L'area di mercato va dal livello provinciale a quello regionale ed in alcuni casi si estende alle regioni limitrofe.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- **produttività per addetto** = ricavi /(numero addetti [5] * 1.000);
- **margine operativo lordo sulle vendite** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) / ricavi] *100;

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la **produttività per addetto** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per tutti i cluster.

Per il **margine operativo lordo sulle vendite** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per tutti i cluster.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD30U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1485	1,0333	1,0833
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell' impresa	1,1952	1,4313	1,1395
Spese per acquisti di servizi	1,5284	0,9396	1,2938
Valore dei beni strumentali	-	0,1688	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	96,6067	82,2282	101,5238
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	9.477,5578	9.745,5558	13.171,2700
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	9.477,5578	9.745,5558	13.171,2700
Mq dei locali destinati alla produzione/lavorazione/trasformazione	-	32,1927	-

VARIABILI	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0893	1,0277	1,1233
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell' impresa	1,2616	1,0275	1,3974
Spese per acquisti di servizi	1,1627	1,3408	1,0849
Valore dei beni strumentali	0,1598	0,0851	0,1479
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	107,3318	87,5741
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	23.669,4984	-	18.890,8613
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	23.669,4984	-	18.890,8613
Mq dei locali destinati alla produzione/lavorazione/trasformazione	58,2478	26,5113	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL’ANALISI DICRIMINANTE

Quadro A:
- Numero delle giornate retribuite per Dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per Quadri
- Numero delle giornate retribuite per Impiegati
- Numero delle giornate retribuite per Operai generici
- Numero delle giornate retribuite per Operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per Apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite per Lavoranti a domicilio

Quadro B:
- Unità produttiva: Mq dei locali destinati alla produzione/lavorazione/trasformazione
- Unità produttiva: Mq degli spazi all’aperto destinati alla produzione/lavorazione/trasformazione
- Unità produttiva: Mq degli spazi all'aperto destinati a magazzino

Quadro E:
- Area di mercato: Nazionale
- Modalità di acquisizione dei materiali trattati: Intermediari, raccoglitori e grossisti
- Tipologia della clientela: Enti pubblici
- Tipologia della clientela: Enti e uffici privati
- Tipologia della clientela: Privati

Quadro G:
- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento di carta e cartone
- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento del polistirene e simili
- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento del poliolefine
- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento del PVC
- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento di altre materie plastiche
- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento di film plastici e coperture utilizzate in agricoltura (polietilene, ecc.)
- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento dell'acciaio
- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento di altri materiali ferrosi (ferro, ghisa, ecc.)
- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento dell'alluminio
- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento di altri metalli non ferrosi (rame, nichel, titanio, cadmio, ecc.)
- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento di legname (da ingombranti, cassette ortofrutta, scarti lignei, ecc.)
- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento di veicoli a motore e rimorchi

- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento di tessuti
- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento di batterie al piombo
- Tipologia dell'attività: Lavorazione e/o trattamento di altri rifiuti, cascami e rottami
- Tipologia dell'attività: Servizio di raccolta dei rifiuti dei materiali contaminati presso i produttori
- Tipologia dell'attività: Altri servizi e prestazioni
- Fasi della lavorazione: Selezione e cernita (manuale e automatica)
- Fasi della lavorazione: Trasformazione meccanico/fisica dei materiali (triturazione, pressatura, riscaldamento ecc.)
- Fasi della lavorazione: Trasformazione chimico/fisica dei materiali (inertizzazione, raffinazione, rigenerazione, processi di idrolisi, anaerobici ecc.)
- Altri elementi specifici: Associazione a consorzi di filiera (ad esempio, consorzi dell'alluminio, del vetro, della carta, ecc.)
- Altri elementi specifici: Stoccaggio provvisorio dei rifiuti
- Altri elementi specifici: Percentuale dei ricavi provenienti dalla vendita dei materiali riciclati, trattati e/o recuperati (destinati ad ulteriore riutilizzo)

Quadro I:

- Beni strumentali: Macchine confezionatrici/imballatrici (numero)
- Beni strumentali: Strumenti per il controllo radiometrico (numero)
- Beni strumentali: Nastri trasportatori (numero)
- Beni strumentali: Presse (numero)
- Beni strumentali: Frantumatori (numero)
- Beni strumentali: Trituratori (numero)
- Beni strumentali: Benne a polipo (ragni) (numero)
- Beni strumentali: Container (numero)
- Beni strumentali: Scarrabili (numero)

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SD31U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 24.51.1 – Fabbricazione di saponi, detersivi e detergenti e di agenti organici tensioattivi;
- 24.51.2 – Fabbricazione di specialità chimiche per uso domestico e per manutenzione;
- 24.52.0 – Fabbricazione di profumi e prodotti per toletta;
- 24.63.0 – Fabbricazione di oli essenziali.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SD31).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1332. I questionari restituiti sono stati 640, pari al 48,0% degli inviati.

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
24.51.1 – Fabbricazione di saponi, detersivi e detergenti e di agenti organici tensioattivi	489	229	46,8
24.51.2 – Fabbricazione di specialità chimiche per uso domestico e per manutenzione	134	60	44.8
24.52.0 – Fabbricazione di profumi e prodotti per toletta	660	337	51.1
24.63.0 – Fabbricazione di oli essenziali	49	14	28,6
TOTALE	**1332**	**640**	**48,0**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 204 questionari, pari al 31,9% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- quadro E del questionario (produzione/lavorazione e commercializzazione) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di produzione e/o lavorazione in conto proprio/conto terzi e commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro E del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti e/o lavorati (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia del prodotto ottenuto e/o lavorato (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 436.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Questo settore sta attraversando un processo di forte trasformazione. I fenomeni più rilevanti che lo stanno interessando sono la crescente concentrazione delle imprese e la diffusione del processo di industrializzazione.

Le realtà riscontrabili più di frequente sono:

- aziende artigiane con un'attività labour intensive che molto spesso fanno ricorso al lavoro di imprese specializzate per fase o per prodotto;
- un numero limitato di realtà industriali integrate;
- imprese che si limitano a svolgere le fasi finali del ciclo di lavorazione (confezionamento), offrendo al mercato prodotti finiti che spesso commercializzano con marchio proprio.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensione della struttura;
- modalità organizzativa della produzione;
- tipologia di prodotto.

Il fattore dimensionale ha permesso di identificare le aziende con una struttura organizzativa e produttiva più articolata (cluster 3).

La modalità organizzativa ha consentito di evidenziare sia le aziende che producono in conto proprio (cluster 1, 2, 3) sia quelle operanti in conto terzi (cluster 4).

La tipologia di prodotto ha distinto all'interno del settore le aziende che producono prevalentemente detergenti e detersivi (cluster 1) da quelle che producono prodotti per l'igiene e la cura del corpo (cluster 2).

CLUSTER 1 - IMPRESE IN CONTO PROPRIO CON PREVALENTE ATTIVITÀ DI CONFEZIONAMENTO DI DETERGENTI E DETERSIVI

NUMEROSITÀ: 131

Le aziende appartenenti a questo gruppo sono prevalentemente società (58% dei soggetti) con una struttura composta in media da 4 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in locali destinati alla produzione (in media 225 mq), locali destinati a magazzino (326 mq), spazi all'aperto destinati a magazzino (102 mq) e locali destinati ad uffici (48 mq).

Queste aziende operano per lo più in conto proprio (79% dei ricavi).

Le tipologie di prodotti ottenuti e/o lavorati dalle imprese sono costituite prevalentemente da detergenti liquidi per uso domestico (18% dei ricavi), detergenti liquidi per l'industria (29%), pulitori (8%), coadiuvanti (7%) ed altri prodotti detergenti (14 %).

Le principali materie prime utilizzate sono tensioattivi, sostanze riempitive e coadiuvanti, profumi per detergenti e semilavorati per sostanze detergenti.

Coerentemente con i prodotti ottenuti le fasi di lavorazione prevalenti sono: ricerca e sviluppo (60% dei casi), pesatura componenti (86%), addizione a secco (21%) e confezionamento detergenti (92%).

La dotazione strumentale è costituita mediamente da 3 miscelatori, 2 bilance, 3 serbatoi, 2 pompe, un'etichettatrice e un impianto per riempimento bottiglie e/o contenitori.

L'80% dei ricavi deriva dalla commercializzazione dei prodotti con marchio proprio. La clientela di riferimento è costituita per il 23% dei ricavi da aziende utilizzatrici, per il 27% da commercianti all'ingrosso e per il 14% da commercianti al dettaglio. L'area di mercato si estende dal livello regionale a quello nazionale.

CLUSTER 2 - IMPRESE IN CONTO PROPRIO SPECIALIZZATE NEL COMPARTO DEI PRODOTTI PER L'IGIENE E LA CURA DEL CORPO

NUMEROSITÀ: 146

Questo cluster è costituito nel 59% dei casi da società con una struttura composta in media da un totale di 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

Le superfici riservate allo svolgimento dell'attività sono ridotte; i locali destinati alla produzione sono mediamente di 91 mq, quelli destinati a magazzino e ad ufficio rispettivamente di 156 mq e 38 mq.

Si tratta di aziende operanti prevalentemente in conto proprio (82% dei ricavi).

I prodotti trattati sono principalmente quelli per l'igiene e la cura del corpo e sono rappresentati nella maggior parte dei casi da shampoo, bagnoschiuma, saponi liquidi (13% dei ricavi), essenze/oli essenziali (8%), prodotti vari per capelli (11%), creme per il corpo, per il viso e solari (29%) ed altri prodotti cosmetici (16%).

Le materie prime acquistate sono costituite prevalentemente da oli essenziali, sostanze grasse e acqua distillata.

Le principali fasi di produzione e/o lavorazione sono: ricerca e sviluppo (49% dei casi), pesatura componenti (73%), preparazione delle basi per cosmetici (42%), preparazione del profumo o della colonia (15%), filtrazione (23%), confezionamento cosmetici sia per ripartizione che astucciamento (in entrambe i casi per il 58%).

I beni strumentali indicati sono: un miscelatore, 2 bilance, un serbatoio, una pompa, un impianto per riempimento bottiglie e/o contenitori e un impianto di produzione delle emulsioni.

Le aziende del cluster commercializzano in gran parte prodotti con marchio proprio (82% dei ricavi) e si rivolgono ad una clientela costituita principalmente da commercianti all'ingrosso (25% dei ricavi), commercianti al dettaglio (27%), artigiani (15%) e privati (8%).

L'area di mercato è essenzialmente nazionale con presenza di export nel 35% dei casi.

CLUSTER 3 - IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI OPERANTI IN CONTO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 60

In questo cluster la natura giuridica prevalente è costituita sia da società di capitali (73% dei casi) che da società di persone (20%). La struttura è composta in media da un totale di 18 addetti, di cui 15 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 4 impiegati, 6 operai generici, 2 operai specializzati e 1 apprendista.

Questo è il cluster delle imprese di più grandi dimensioni; infatti gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività si articolano in locali destinati alla produzione di 862 mq, locali destinati a magazzino (1.252 mq), spazi all'aperto destinati a magazzino (135 mq) e locali destinati a uffici (251 mq).

Le aziende appartenenti a questo gruppo operano nella maggior parte dei casi in conto proprio (77% dei ricavi).

In questo gruppo rientrano sia imprese che producono prodotti per l'igiene e la cura della persona che imprese produttrici di detergenti e detersivi.

I materiali di produzione più utilizzati sono principalmente tensioattivi, sostanze riempitive, sostanze coloranti e sostanze grasse.

Coerentemente il ciclo di produzione è generalmente rappresentato dalle fasi di ricerca e sviluppo (77% dei casi), pesatura componenti (90%), addizione a secco (32%), preparazione basi per cosmetici (40%), filtrazione (33%), controllo qualità (93%), confezionamento detergenti (70%) e confezionamento cosmetici sia per ripartizione che astucciamento (rispettivamente 70% e 52%).

La dotazione strumentale è costituita principalmente da 6 miscelatori, 6 bilance, 9 serbatoi, un silos, 7 pompe, un'intubettatrice, 4 impianti di riempimento bottiglie e contenitori, una linea automatica di riempimento e confezionamento e un impianto di purificazione dell'acqua di processo.

L'attività è svolta in prevalenza con marchio proprio e marginalmente con marchio del distributore ed è destinata ad una clientela rappresentata prevalentemente da industria (15% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (33%) e commercianti al dettaglio (15%).

L'area di mercato di riferimento è sia nazionale che internazionale.

CLUSTER 4 - IMPRESE OPERANTI IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 97

Le aziende appartenenti al cluster sono principalmente società di capitali (42%) e società di persone (32%), con una struttura composta in media da un totale di 6 addetti, di cui 3 dipendenti.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività comprendono in media 257 mq di locali destinati alla produzione, 252 mq di locali destinati a magazzino e 53 mq di uffici.

Il 71% dei ricavi proviene da attività svolta in conto terzi; di questi il 40% deriva dal committente principale.

La tipologia delle materie prime utilizzate e dei prodotti ottenuti e/o lavorati è coerente con l'attività svolta dai soggetti appartenenti al cluster, composto prevalentemente da imprese operanti nel comparto dei prodotti per l'igiene e la cura del corpo e marginalmente da imprese operanti in quello dei detergenti e detersivi.

Le fasi produttive più rilevanti per queste aziende sono ricerca e sviluppo (62% dei casi), pesatura dei componenti (82%), addizione a secco dei componenti (19%), preparazione basi per cosmetici (53%), preparazione del profumo o della colonia (23%), filtrazione (31%), confezionamento detergenti (52%) e confezionamento cosmetici sia ripartizione che astucciamento (rispettivamente 66% e 70%).

I beni strumentali più utilizzati sono 2 miscelatori, 3 bilance, 2 serbatoi, 2 pompe, una etichettatrice, 2 impianti per riempimento bottiglie e/o contenitori e un impianto di produzione delle emulsioni.

L'attività è svolta in prevalenza con marchio del distributore ed è destinata ad una clientela rappresentata in larga parte da industria (31% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (37%).

L'area di mercato di riferimento si estende fino al livello nazionale.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- **rendimento per addetto** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi)/(numero addetti [5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (persone fisiche) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

- **indice di durata delle scorte** = (giacenza media del magazzino[6] /ricavi) * 365;
- **margine operativo lordo sulle vendite** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) /ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il **rendimento per addetto** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 1° ventile, per i cluster 1, 3, 4;
- dal 2° ventile, per il cluster 2.

Per l' **indice di durata delle scorte** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 1° ventile, per il cluster 2 e 3;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 1 e 4.

Per il **margine operativo lordo sulle vendite** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:
- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

---

numero addetti (società) = numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai qualificati e specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SD31U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0846	1,1517	1,0915	1,1259
Spese per acquisti di servizi	1,0257	1,4764	1,5832	0,9398
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività d'impresa	1,8873	1,7032	1,7398	1,4685
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	110,1692	91,6462	-	82,2978
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	22.890,0018	-	-	22.811,6899
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	22.890,0018	-	-	22.811,6899

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

Quadro A :

- Numero delle giornate retribuite per Dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per Quadri
- Numero delle giornate retribuite per Impiegati
- Numero delle giornate retribuite per Operai generici
- Numero delle giornate retribuite per Operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per Apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite per Lavoranti a domicilio
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero dei Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero dei Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero dei Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Numero degli Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero degli Associati in partecipazione diversi da quelli da cui al rigo precedente
- Numero dei Soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero dei Soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero degli Amministratori non soci

Quadro B:

- Mq dei locali destinati alla produzione
- Mq dei locali destinati a magazzino
- Mq dei locali destinati ad uffici

Quadro E:

- Produzione e/o lavorazione conto proprio
- Commercializzazione di prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o lavorati dall'impresa
- Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale in riferimento ai ricavi complessi
- Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza
- Tipologia della clientela: Aziende (consumatori finali)
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso

Quadro G:

- Materie prime: Tensioattivi (%)
- Materie prime: Sostanze riempitive e coadiuvanti (%)
- Materie prime: Sbiancanti chimici (%)
- Materie prime: Profumazioni per detergenti e saponi (%)
- Materie prime: Semilavorati per sostanze detergenti (%)
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Ricerca e sviluppo - Svolta internamente conto terzi
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Pesatura dei componenti - Svolta internamente conto terzi
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Addizione a secco dei componenti - Svolta internamente conto terzi
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Preparazione delle basi per cosmetici - Svolta internamente conto terzi

- Fasi della produzione e/o lavorazione: Preparazione del profumo o della colonia - Svolta internamente conto terzi
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Filtrazione - Svolta internamente conto terzi
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Controllo qualità - Svolta internamente conto terzi
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Confezionamento detergenti - Svolta internamente conto terzi
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Confezionamento cosmetici (ripartizione) - Svolta internamente conto terzi
- Fasi della produzione e/o lavorazione: Confezionamento cosmetici (astucciamento) - Svolta internamente conto terzi
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Detergenti e detersivi in polvere per uso domestico
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Detergenti e detersivi in polvere per industrie e comunità
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Detergenti e detersivi liquidi per uso domestico
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Detergenti e detersivi liquidi per industrie e comunità
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Disgorganti, disincrostanti, prodotti per sanitari
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Disinfettanti (per uso generale e per la persona)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Pulitori (per mobili, vetri, metalli, moquette, forno, cere per pavimenti, ecc.)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Coadiuvanti (ammorbidenti, brillantanti, sbiancanti, anticalcare)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Altri prodotti detergenti
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Shampoo, bagnoschiuma, saponi liquidi
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Essenze/oli essenziali
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Profumeria alcolica (colonie, profumi, dopobarba, ecc.)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Deodoranti
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Lacche per capelli
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Prodotti vari per capelli (tinture, balsamo, trattamenti, fissatori, ecc.)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Prodotti per il trucco del viso (fard, cipria, fondotinta, ecc.)
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Creme per il corpo, per il viso, solari, ecc.
- Prodotti ottenuti e/o lavorati: Altri prodotti cosmetici
- Tipologia del prodotto ottenuto e/o lavorato: Con marchio del distributore

Quadro I:

- Bilance (numero)
- Etichettatrici (numero)
- Avvolgitrici (numero)
- Intubettatrici (numero)
- Impianti per riempimento bottiglie e/o contenitori (numero)
- Linee automatiche di riempimento e confezionamento (numero)

DECRETO 6 marzo 2003.

Approvazione di n. 9 studi di settore relativi ad attività economiche nel settore dei servizi.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, recante l'approvazione del testo unico delle imposte sui redditi;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, nella legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993 che prevede che gli studi di settore sono approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il proprio decreto 10 novembre 1998, che ha istituito la commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visti i decreti del direttore generale del Dipartimento delle entrate 23 ottobre 2000 e 13 dicembre 2000, concernenti l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia dell'entrate 16 marzo 2001, concernente l'approvazione di 37 modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore relativi alle attività economiche nel settore dei servizi da utilizzare per il periodo d'imposta 2000;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999 che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del direttore generale del Dipartimento delle entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro dell'economia e delle finanze 25 marzo 2002, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Acquisito il parere della predetta commissione di esperti in data 13 febbraio 2003;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, nella legge 29 ottobre 1993, n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore dei servizi:

a) Studio di settore SG 40 U - Valorizzazione e vendita immobiliare, codice attività 70.11.0; Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri, codice attività 70.12.0; Locazione di beni immobili propri e sublocazione, codice attività 70.20.0;

b) Studio di settore SG 48 U - Riparazione di apparecchi elettrici per la casa, codice attività 52.72.0;

c) Studio di settore SG 52 U - Confezionamento di generi alimentari, codice attività 74.82.1; Confezionamento di generi non alimentari, codice attività 74.82.2;

d) Studio di settore SG 53 U - Organizzazione di convegni, codice attività 74.83.1; Traduzione ed interpretariato, codice attività 74.83.3;

e) Studio di settore SG 54 U - Sale giochi e biliardi, codice attività 92.34.2; Altre attività di intrattenimento e spettacolo, solo se svolte da gestori di apparecchi di intrattenimento, codice attività 92.34.4;

f) Studio di settore SG 55 U - Servizi di pompe funebri e attività connesse, codice attività 93.03.0;

g) Studio di settore SG 69 U - Demolizione di edifici e sistemazione del terreno, codice attività 45.11.0; Trivellazioni e perforazioni, codice attività 45.12.0; Lavori generali di costruzione di edifici e lavori di ingegneria civile, codice attività 45.21.0; Posa in opera di coperture e costruzione di ossature di tetti di edifici, codice attività 45.22.0; Costruzione di autostrade, strade, campi di aviazione e impianti sportivi, codice attività 45.23.0; Costruzione di opere idrauliche, codice attività 45.24.0; Altri lavori speciali di costruzione, codice attività 45.25.0;

h) Studio di settore SG 78 U - Attività delle agenzie di viaggi e turismo (compresi i tour operators), codice attività 63.30.1;

i) Studio di settore SG 87 U - Consulenze finanziarie, codice attività 74.14.1; Attività degli amministratori di società ed enti, consulenza amministrativo-gestionale e pianificazione aziendale, codice attività 74.14.4; Agenzie di informazioni commerciali, codice attività 74.14.6.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi e dei compensi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

- 1, per lo studio di settore SG 40 U;
- 2, per lo studio di settore SG 48 U;
- 3, per lo studio di settore SG 52 U;
- 4, per lo studio di settore SG 53 U;
- 5, per lo studio di settore SG 54 U;
- 6, per lo studio di settore SG 55 U;
- 7, per lo studio di settore SG 69 U;
- 8, per lo studio di settore SG 78 U;
- 9, per lo studio di settore SG 87 U.

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono le predette attività in maniera secondaria per le quali abbiano tenuto annotazione separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la annotazione separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2002.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta annotazione separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati;

b) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 53, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera *c)*, ovvero compensi di cui all'art. 50, comma 1, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

c) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

d) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

2. Per gli studi di settore SG 40 U ed SG 69 U, ai fini della determinazione del limite di esclusione dall'applicazione degli studi di settore, di cui alla lettera *b)* del comma 1, i ricavi devono essere aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi degli articoli 59 e 60, del testo unico delle imposte sui redditi.

Art. 3

Variabili delle imprese o delle attività professionali

1. La determinazione dei valori da attribuire alle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore, approvati con il presente decreto, è effettuata sulla base delle istruzioni per la compilazione dei relativi questionari approvati con i decreti del direttore generale del Dipartimento delle entrate 23 ottobre 2000 e 13 dicembre 2000, tenuto conto di quanto precisato nelle istruzioni per la compilazione delle dichiarazioni di cui all'art. 5, comma 1 del presente decreto. Per lo studio di settore SG 69 U la predetta determinazione è effettuata sulla base delle informazioni contenute nei modelli SG69A, SG69B, SG69C, SG69D ed SG69E per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore costituenti parte integrante delle dichiarazioni Unico 2000 e approvati con provvedimento dell'Agenzia delle entrate 16 marzo 2001.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 53, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)* e *d)* del comma 1 dello stesso articolo, ovvero i compensi di cui all'art. 50, comma 1, del testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 53, comma 1, lettere *c)* e *d)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Ai fini della determinazione del reddito di lavoro autonomo l'ammontare dei compensi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i proventi e gli interessi moratori e dilatori di cui all'art. 6, comma 2, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 del presente decreto devono essere considerate le spese sostenute nell'esercizio dell'attività anche se non dedotte in sede di dichiarazione dei redditi.

4. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base agli studi di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 60, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art. 6.

Annotazione separata

1. Nei confronti dei contribuenti che esercitano una delle attività per le quali lo studio di settore è approvato con il presente decreto, le disposizioni contenute nel decreto direttoriale 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1° maggio 2003. È facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata debbano essere imputati i ricavi o compensi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi o compensi conseguiti fino al 30 aprile 2003 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi o compensi conseguiti a partire dal 1° maggio 2003. Tale disposizione non si applica per lo studio di settore SG 69 U.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 6 marzo 2003

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SG40U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 70.11.0 - Valorizzazione e vendita immobiliare;
- 70.12.0 - Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri;
- 70.20.0 - Locazione di beni immobili propri e sub locazione.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG40).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 77.783. I questionari restituiti sono stati 73.031, pari al 93,9% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
70.11.0 - Valorizzazione e vendita immobiliare	12.245	9.714	79,3%
70.12.0 - Compravendita di beni immobili effettuata su beni propri	17.260	13.453	77,9%
70.20.0 - Locazione di beni immobili propri e sub locazione	48.278	49.864	103,3%
TOTALE	**77.783**	**73.031**	**93,9%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 25.499 questionari, pari al 34,9% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla localizzazione degli immobili venduti/locati/affittati (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 47.532.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di servizi prestati, alle diverse tipologie di clientela, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha messo in evidenza diverse modalità di operare nel settore, riconducibili all'interazione di una serie di fattori discriminanti. Tali fattori sono indicativi di:

- dimensione delle imprese,
- tipologia di servizio erogato,
- tipologia di prodotto immobiliare offerto e di clientela prevalentemente servita.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei.

CLUSTER 1 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, DI LOCAZIONE DI FABBRICATI AD IMPRESE

NUMEROSITÀ: 28.194

Il cluster è composto da un numero molto elevato di imprese di piccole dimensioni, contraddistinte dalla circostanza di erogare ad altre imprese servizi di locazione di fabbricati ad uso "produttivo".

Sebbene la natura giuridica con cui queste imprese operano sia quasi esclusivamente di tipo societario (55% società di persone, 42% di capitali), la struttura organizzativa di cui dispongono è estremamente ridotta. E' praticamente nullo, infatti, il ricorso al personale dipendente mentre solo il 32% degli appartenenti al cluster utilizza un ufficio di circa 26 mq.

L'attività quasi esclusiva di queste imprese è la locazione. Il numero complessivo dei fabbricati locabili, risultante dalla somma di quelli locati e non, è pari a circa 4, per una superficie media di circa 430 mq. Quelli locati sono 3, con superficie media leggermente superiore, pari a circa 500 mq.

In genere, la destinazione d'uso dei fabbricati è di tipo "produttivo": l'uso è prevalentemente commerciale, industriale o ufficio e la clientela è rappresentata quasi esclusivamente da imprese con le quali viene realizzato il 96% dei ricavi complessivi.

CLUSTER 2 – IMPRESE IMMOBILIARI DI GRANDE DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 415

Il cluster riunisce imprese di grandi dimensioni che, prevalentemente, effettuano attività di compravendita di fabbricati e valorizzazione.

La figura giuridica quasi esclusiva è quella societaria, con ben l'87% degli appartenenti al cluster che opera in forma di società di capitali.

Solo sporadica la presenza di personale dipendente (il 13% dichiara giornate retribuite per figure dipendenti con inquadramento diversificato) mentre è un po' più consistente il lavoro apportato dai soci. In particolare, il 18% delle imprese occupa 1 socio in maniera prevalente mentre nel 58% dei casi sono 3-4 i soci con occupazione non prevalente; il 22% delle imprese, infine, dispone dell'opera di amministratori non soci.

Il 45% delle imprese svolge la propria attività disponendo di un ufficio di 36 mq.

Come anticipato, l'attività prevalente è la compravendita di fabbricati e la valorizzazione. Sono ben 26, in media, i fabbricati disponibili per la vendita, con una superficie media di poco superiore a 60 mq. La destinazione d'uso di tali immobili è prevalentemente abitativa; a conferma di tale dato c'è la composizione della clientela: persone fisiche che apportano circa il 72% dei ricavi complessivi. Peraltro, il 34% di queste imprese effettuano locazione di fabbricati sempre a prevalente uso abitativo.

Alla compravendita di fabbricati si accompagna una più ampia attività immobiliare di ristrutturazione e valorizzazione. Infatti, sono decisamente sopra la media e significative per questo cluster le spese di acquisto di aree edificabili e di immobili, le spese di progettazione, gli oneri di urbanizzazione, catastali e connessi alle licenze edilizie, le spese di costruzione effettuate da terzi (in media più di 640 mila euro). D'altra parte è decisamente il più elevato tra i cluster anche l'ammontare delle caparre/acconti percepiti (di poco inferiore a 500 mila euro).

CLUSTER 3 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, DI LOCAZIONE, ANCHE DI TERRENI

NUMEROSITÀ: 341

Il cluster raggruppa imprese, per molti versi simili a quelle che costituiscono il cluster 1, che estendono la loro attività di locazione anche ai terreni.

Dal punto di vista della natura giuridica, queste imprese operano quasi sempre in forma societaria; in particolare, si tratta di società di capitali nel 55% dei casi.

Quasi sistematicamente non viene fatto ricorso a personale dipendente né viene frequentemente utilizzato un ufficio per lo svolgimento delle attività, indicato da solo il 26% di soggetti per circa 18 mq.

Caratteristica distintiva di queste imprese, come anticipato, è l'affitto anche di terreni: si tratta di 5 terreni locati, con una superficie media di circa 90.000 mq, inoltre il 14% dei soggetti ha indicato di possedere terreni non

locati. A quella dei terreni si abbina l'attività di locazione di fabbricati. La destinazione d'uso prevalente dei fabbricati locati è quella abitativa seguita da quella commerciale/industriale.

La clientela prevalente è costituita da imprese (circa 70% dei ricavi complessivi) e per il rimanente da persone fisiche.

CLUSTER 4 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, DI LOCAZIONE A PERSONE FISICHE

NUMEROSITÀ: 11.230

Il cluster è costituito da imprese di piccole dimensioni che effettuano attività di locazione di fabbricati a persone fisiche.

La natura giuridica con cui queste imprese operano è quella societaria: di capitali nel 49% dei casi, di persone nel 48%. Normalmente non viene fatto ricorso a personale dipendente e il 29% dei soggetti del cluster dispone di un piccolo ufficio, di 22 mq, per lo svolgimento dell'attività.

Il patrimonio immobiliare di queste imprese è costituito, in media, da 8 fabbricati destinati a locazione per una superficie media di 122 mq. Il numero di quelli locati, è circa 6.

La destinazione d'uso è prevalentemente abitativa, ma non mancano le superfici commerciali/industriali e quelle destinate ad altro uso.

Il 78% dei ricavi complessivi viene conseguito con persone fisiche anche se il 39% dei soggetti del cluster ha indicato di realizzare il 45% dei ricavi complessivi con imprese.

CLUSTER 5 – IMPRESE DI GESTIONE DI PATRIMONI IMMOBILIARI

NUMEROSITÀ: 2.338

Appartengono al cluster imprese, di dimensioni maggiori rispetto a quelle degli altri cluster, che gestiscono patrimoni immobiliari piuttosto consistenti, soprattutto destinati all'attività di locazione.

La figura giuridica quasi esclusivamente utilizzata per il funzionamento di queste imprese è quella societaria, in particolare di capitali (81%).

Il 13% delle imprese del cluster vanta 1 socio con occupazione prevalente, il 51% circa 3 con occupazione non prevalente cui si affianca, nel 27% dei casi, 1 amministratore non socio. Talvolta, e più frequentemente delle altre, queste imprese fanno ricorso a lavoro prestato da personale dipendente (41%). Più in dettaglio, il 19% delle imprese ricorre all'opera di 1-2 impiegati, il 18% di 1-2 operai generici.

Come anticipato, il patrimonio immobiliare gestito è piuttosto ampio: i fabbricati, tra locati (17) e non locati, raggiungono complessivamente le 20 unità per una superficie complessiva di circa 12.000 mq. Le destinazioni d'uso sono diversificate con leggera prevalenza di quella abitativa.

Non è da escludere, inoltre, che alla prevalente attività locativa possa affiancarsi quella di vendita, anche in virtù della consistenza del patrimonio gestito. Tale consistenza, oltretutto, genera un volume di costi per manutenzione ordinaria e straordinaria, per amministrazione e gestione degli immobili, per consulenza legale, fiscale e amministrativa decisamente più elevato rispetto agli altri cluster.

La clientela è piuttosto diversificata, rappresentata per il 79% dei ricavi complessivi da imprese, seguono le persone fisiche anche se con percentuali decisamente minori. Inoltre l'8% dei soggetti realizza il 44% dei ricavi complessivi con Stato ed Enti Pubblici.

CLUSTER 6 – IMPRESE IMMOBILIARI DI PICCOLA DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 4.455

Il cluster individua imprese di piccole dimensioni che svolgono soprattutto attività di compravendita di fabbricati.

Anche in questo caso l'attività è svolta quasi esclusivamente in forma societaria, soprattutto di capitali (64%). Il personale dipendente è quasi nullo mentre il 16% delle imprese occupa prevalentemente 1 socio e il 66% vanta 3 soci con occupazione non prevalente.

Il 35% delle imprese, inoltre, utilizza per lo svolgimento dell'attività un piccolo ufficio di 25 mq.

L'attività riguarda principalmente la compravendita di fabbricati. Sono 10, in media, quelli disponibili alla vendita, per una superficie complessiva pari a circa 840 mq. Di questi più della metà sono venduti, 3 ad uso abitativo.

Un soggetto su due affianca alla compravendita l'attività di locazione di fabbricati, principalmente ad uso abitativo e commerciale/industriale.

All'attività di compravendita di immobili è legato un volume piuttosto elevato di spese per acquisizione di immobili, per costruzione effettuata da terzi e per ristrutturazione edilizia (proporzionalmente più elevate che per gli altri cluster).

La clientela è costituita per il 65% dei ricavi complessivi da persone fisiche.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (Ricavi + Variazione delle rimanenze di opere e servizi di durata ultrannuale (Art.60, commi 1-4 del TUIR)[4] - Costo del venduto[5] - Costo per la produzione di servizi - Spese per acquisti di servizi) /(Numero Addetti [6] * 1.000);
- ***margine operativo lordo sui ricavi*** **=** (Ricavi + Variazione delle rimanenze di opere e servizi di durata ultrannuale (Art.60, commi 1-4 del TUIR) - Costo del Venduto - Costo per la produzione di servizi - Spese

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Variazione delle rimanenze di opere e servizi di durata ultrannuale (Art.60, commi 1-4 del TUIR)= (rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale – rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art.60, comma 5, del TUIR) - (esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale – esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art.60, comma 5, del TUIR).

[5] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime - rimanenze finali

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

per acquisti di servizi - Spese per lavoro dipendente) * 100 / (Ricavi + Variazione delle rimanenze di opere e servizi di durata ultrannuale (Art.60, commi 1-4 del TUIR)).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 3 e 4;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 2, 5 e 6.

Per il ***margine operativo lordo sui ricavi*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 18° ventile, per i cluster 1, 3, e 5;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 4;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 6.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate alla localizzazione degli immobili venduti/locati/affittati.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale, provinciale e regionale[7]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali, sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Somma dei metri quadrati dei fabbricati locati"[8]. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Somma dei metri quadrati dei fabbricati locati".

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

In fase di applicazione dello studio di settore, affinché la stima dei ricavi tenga conto dell'eventuale incremento delle rimanenze valutate a costo nel caso in cui la variabile "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" risulta negativa, si neutralizza l'apporto di tale variabile nelle funzioni di ricavo e si applica un fattore correttivo[9] al valore dichiarato delle seguenti variabili utilizzate nelle funzioni di ricavo:

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] Le aree territoriali omogenee sia a livello comunale che provinciale e regionale, sono state individuate sulla base del comune, della provincia e della regione del domicilio fiscale e sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy. Ogni variabile dummy, relativa ad una specifica area territoriale, è stata ponderata in base alla percentuale dei ricavi conseguiti relativamente ad immobili, venduti/locati/affittati localizzati nell'area territoriale stessa.

[9] Il fattore correttivo (FC) viene così determinato:

- spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa;
- spese per acquisti di servizi;
- collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero);
- soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero);
- radice quadrata del valore dei beni strumentali.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[10];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

FC = 0 se il valore assoluto del costo del venduto + il costo per la produzione di servizi è maggiore uguale delle spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni + le spese per acquisti di servizi

altrimenti

$$FC = 1 + \frac{\text{costo del venduto + costo per la produzione di servizi}}{\text{(spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni + spese per acquisti di servizi)}}$$

[10] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG40U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,6577	1,1100	1,4215	1,6228	1,4872	1,0962
Spese per acquisti di servizi	2,4241	1,5299	1,7249	2,3086	2,3167	1,2978
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3613	1,5299	1,7249	1,5733	1,7240	1,4816
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	49,4161	-	57,8480	47,8690	94,3610	52,6173
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	8.842,3623	-	-	4.886,9166	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	8.842,3623	-	-	4.886,9166	-	-
Spese per acquisti di servizi ponderate con la percentuale di metri quadrati dei terreni non affittati	-	-	-0,6988	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa ponderate con la percentuale di metri quadrati dei terreni non affittati	-	-	-0,6988	-	-	-
Fabbricati Venduti - Somma metri quadrati	-	-	-	-	64,5180	10,9293
Fabbricati venduti: "Prezzo di vendita al mq (milioni di lire) oltre 1,5 fino a 3,5 – mq"	-	-	-	-	-	18,0793
Fabbricati venduti - Somma: "Prezzo di vendita al mq (milioni di lire) oltre 3,5 fino a 6 - mq" + "Prezzo di vendita al mq (milioni di lire) oltre 6 – mq"	-	-	-	-	-	34,1797
Terreni Affittati - Somma metri quadrati	0,0897	-	0,0248	0,0460	0,8342	0,2630
Fabbricati locati - Numero	642,1093	-	-	592,7958	1.813,9034	520,3406
Fabbricati locati – Numero: "Uso abitazione"	2.236,4438	-	-	968,7579	-	-
Fabbricati locati - Somma metri quadrati	7,0491	34,0134	8,6660	0,1888	1,3576	8,5433
Fabbricati locati: "Prezzo di locazione al mq annuo (lire) oltre 80.000 fino a 200.000 - mq"	14,2923	-	-	0,2964	-	27,8248
Fabbricati locati - Somma "Prezzo di locazione al mq annuo (lire) oltre 200.000 fino a 400.000 – mq" + "Prezzo di locazione al mq annuo (lire) oltre 400.000 – mq"	40,2676	-	-	4,5702	47,5011	51,1263

-Le variabili contabili vanno espresse in euro

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG40U

VARIABILI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**
Fabbricati locati - Somma rendita catastale	-	-	-	-	0,5425	-
Fabbricati Locati - Rendita catastale: "Uso commerciale/industriale"	0,0271	-	-	0,0661	-	-
Fabbricati Locati - Rendita catastale: "Uso ufficio"	0,2493	-	-	0,6412	-	-
Fabbricati Locati - Rendita catastale: "Altro uso"	0,0383	-	-	0,5583	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**
Correttivo da applicare al coefficiente dei "Fabbricati locati – Somma metri quadrati" *Gruppo 3 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti*	1,9567	-	-	-	-	-

-Le variabili contabili vanno espresse in euro

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO A:
- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

QUADRO G:
- Tipologia della clientela: Persone fisiche
- Tipologia della clientela: Imprese, società, altri enti privati commerciali e non, esercenti arti e professioni, anche in forma associata
- Tipologia di spese: Spese per acquisto di aree edificabili
- Tipologia di spese: Spese per acquisto di immobili
- Tipologia di spese: Spese di progettazione
- Tipologia di spese: Oneri di urbanizzazione, catastali e altri connessi alle licenze edilizie
- Tipologia di spese: Spese per costruzioni effettuate da terzi
- Tipologia di spese: Spese per ristrutturazione edilizia
- Tipologia di spese: Spese di manutenzione ordinaria sui beni immobili
- Tipologia di spese: Spese di amministrazione e gestione di beni immobili
- Tipologia di spese: Spese di consulenza legale, fiscale e amministrativa
- Tipologia di spese: Spese notarili
- Tipologia di spese: Spese per provvigioni a terzi
- Tipologia di spese: Oneri finanziari
- Prodotti in corso di lavorazione: Esistenze iniziali di prodotti in corso di lavorazione
- Prodotti in corso di lavorazione: Rimanenze finali di prodotti in corso di lavorazione
- Altri elementi specifici: Ammontare dei canoni di locazione e/o di affitto
- Altri elementi specifici: Ammontare delle caparre/acconto prezzo
- Fabbricati locati: Prezzo di locazione al mq annuo (lire) fino a 80.000 - numero
- Fabbricati locati: Prezzo di locazione al mq annuo (lire) oltre 80.000 fino a 200.000 - numero
- Fabbricati locati: Prezzo di locazione al mq annuo (lire) oltre 200.000 fino a 400.000 - numero
- Fabbricati locati: Prezzo di locazione al mq annuo (lire) oltre 400.000 – numero
- Fabbricati locati: Prezzo di locazione al mq annuo (lire) fino a 80.000 - mq
- Fabbricati locati: Prezzo di locazione al mq annuo (lire) oltre 80.000 fino a 200.000 - mq
- Fabbricati locati: Prezzo di locazione al mq annuo (lire) oltre 200.000 fino a 400.000 - mq
- Fabbricati locati: Prezzo di locazione al mq annuo (lire) oltre 400.000 - mq
- Fabbricati locati: Numero - Uso abitazione
- Fabbricati locati: Numero - Uso comm./industr.
- Fabbricati locati: Numero - Uso ufficio
- Fabbricati locati: Numero - altro uso
- Fabbricati non locati - numero

- Fabbricati non locati - mq
- Terreni affittati: Prezzo di affitto al mq annuo (lire) fino a 2.000 - mq
- Terreni affittati: Prezzo di affitto al mq annuo (lire) oltre 2.000 fino a 5.000 - mq
- Terreni affittati: Prezzo di affitto al mq annuo (lire) oltre 5.000 fino a 10.000 - mq
- Terreni affittati: Prezzo di affitto al mq annuo (lire) oltre 10.000 - mq
- Terreni non affittati - mq
- Fabbricati venduti: Prezzo di vendita al mq (milioni di lire) fino a 1,5 - numero
- Fabbricati venduti: Prezzo di vendita al mq (milioni di lire) oltre 1,5 fino a 3,5 - numero
- Fabbricati venduti: Prezzo di vendita al mq (milioni di lire) oltre 3,5 fino a 6 - numero
- Fabbricati venduti: Prezzo di vendita al mq (milioni di lire) oltre 6 - numero
- Fabbricati venduti: Prezzo di vendita al mq (milioni di lire) fino a 1,5 - mq
- Fabbricati venduti: Prezzo di vendita al mq (milioni di lire) oltre 1,5 fino a 3,5 - mq
- Fabbricati venduti: Prezzo di vendita al mq (milioni di lire) oltre 3,5 fino a 6 - mq
- Fabbricati venduti: Prezzo di vendita al mq (milioni di lire) oltre 6 - mq
- Fabbricati venduti: Numero - uso abitazione
- Fabbricati venduti: Numero - uso comm/industr
- Fabbricati venduti: Numero - uso ufficio
- Fabbricati venduti: Numero - altro uso
- Fabbricati venduti: Rendita catastale - uso abitazione
- Fabbricati venduti: Rendita catastale - uso comm/industr
- Fabbricati venduti: Rendita catastale - uso ufficio
- Fabbricati venduti: Rendita catastale - altro uso
- Fabbricati invenduti - numero
- Fabbricati invenduti: Rendita catastale - uso abitazione
- Fabbricati invenduti: Rendita catastale - uso comm/industr
- Fabbricati invenduti: Rendita catastale - uso ufficio
- Fabbricati invenduti: Rendita catastale - altro uso
- Aree edificabili vendute: Prezzo di vendita al mq (lire) fino a 100.000 - mq
- Aree edificabili vendute: Prezzo di vendita al mq (lire) oltre 100.000 fino a 200.000 - mq
- Aree edificabili vendute: Prezzo di vendita al mq (lire) oltre 200.000 fino a 300.000 - mq
- Aree edificabili vendute: Prezzo di vendita al mq (lire) oltre 300.000 - mq
- Aree edificabili invendute - mq
- Altri terreni venduti: Prezzo di vendita al mq (lire) fino a 10.000 - mq
- Altri terreni venduti: Prezzo di vendita al mq (lire) oltre 10.000 fino a 30.000 - mq
- Altri terreni venduti: Prezzo di vendita al mq (lire) oltre 30.000 fino a 60.000 - mq
- Altri terreni venduti: Prezzo di vendita al mq (lire) oltre 60.000 - mq
- Altri terreni invenduti - mq

ALLEGATO 2

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SG48U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 52.72.0 – Riparazione di apparecchi elettrici per la casa.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG48).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 4.697. I questionari restituiti sono stati 2.745, pari al 58,4% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 631 questionari, pari al 23% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di euro 5.164.569;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di espletamento dell'attività (quadro F del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.114.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];
- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di servizi offerti, alle varie modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sette gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio analizza il settore delle imprese che effettuano riparazioni di apparecchi elettrici per la casa. Tale settore è caratterizzato dalla preponderante presenza di unità di ridotte dimensioni e con un basso numero di addetti.

La rapida e inarrestabile evoluzione tecnologica ha causato notevoli mutamenti nel settore della riparazione degli elettrodomestici: il continuo arrivo di nuovi prodotti che presentano un sempre maggior numero di funzioni e che sono offerti a prezzi che diminuiscono di anno in anno, ha modificato il comportamento del consumatore medio, il quale spesso preferisce sostituire un prodotto nuovo piuttosto che provvedere a ripararlo.

Pur rimanendo il servizio principale, la riparazione viene affiancata da altre attività, come ad esempio la vendita di accessori e ricambi, di altre apparecchiature elettriche e l'installazione di antenne.

L'analisi ha permesso di individuare complessivamente 7 gruppi omogenei, differenziati in funzione di tre elementi principali:

- *dimensione,* che permette di distinguere tra riparatori che hanno un'ampia disponibilità di unità locali, di beni strumentali e risorse umane, e coloro che operano con strutture di piccole dimensioni;
- *prodotti trattati,* che permette di raggruppare tutti i soggetti in 4 grandi categorie ovvero riparatori di elettrodomestici bianchi, di apparecchiature elettroniche (elettrodomestici bruni), di piccoli elettrodomestici e riparatori generici;
- *tipologia di servizi offerti,* che permette di distinguere tra operatori che svolgono quasi esclusivamente servizi di riparazione, da quelli che affiancano a questa anche l'attività di vendita al dettaglio di ricambi ed accessori e di altri apparecchi.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – RIPARATORI CON ABBINATA LA VENDITA DI RICAMBI ED ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 91

Questo cluster comprende imprese che operano sul mercato sia in qualità di riparatori di elettrodomestici che di punti vendita al dettaglio.

Sotto il profilo organizzativo esiste una leggera prevalenza di imprese che svolgono l'attività in forma individuale (60%) rispetto alle società.

Le imprese appartenenti al cluster si occupano principalmente della riparazione di elettrodomestici bianchi (34% dei ricavi) o di piccoli elettrodomestici (12% dei ricavi), ma una quota di ricavi piuttosto significativa deriva anche dalla vendita di accessori e ricambi (33% dei ricavi) e nel 26% dei casi di apparecchiature elettriche (33% dei ricavi).

Coerentemente con l'attività svolta, i locali destinati alla vendita ed esposizione interna della merce sono piuttosto ampi (33 mq), a questi si aggiungono spazi adibiti a magazzino (47 mq) e superfici più ridotte per le lavorazioni (30 mq).

Dal punto di vista del personale impiegato, poi, la struttura si caratterizza per la presenza di tre addetti tra cui, nel 44% dei casi, sono compresi due dipendenti.

I costi sostenuti per l'acquisto di ricambi presso la casa costruttrice, ove sono compresi i prodotti da rivendere al consumatore finale, sono consistenti ed ammontano a circa 25.000 euro.

La dotazione di beni strumentali è costituita da apparecchiature per la riparazione di elettrodomestici usati nella refrigerazione e da automezzi adibiti al trasporto merci.

CLUSTER 2 – RIPARATORI DI MEDIE DIMENSIONI DI APPARECCHIATURE ELETTRONICHE

NUMEROSITÀ: 95

Appartengono al cluster imprese di grandi dimensioni specializzate nella riparazione di apparecchiature elettroniche (72% dei ricavi).

Tra le figure giuridiche prevalgono le società di persone (48%), ma anche la ditta individuale è abbastanza diffusa (43%).

Il 36% dei soggetti affianca alla riparazione di elettrodomestici bruni l'attività di installazione di antenne da cui ottiene un quarto dei ricavi complessivi.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono ampie e diversificate. Oltre ai locali dove sono svolte le riparazioni (66 mq), le imprese dispongono di magazzini (40 mq) e di spazi adibiti alla vendita di ricambi (31 mq).

Dal punto di vista del personale addetto la struttura si caratterizza per la presenza, in oltre il 56% dei casi, di due dipendenti e nel 53% dei casi di tre soci con occupazione prevalente nell'impresa. Particolare attenzione, poi, è posta alla formazione tecnica del personale come evidenzia il buon livello di spesa e di impiego di giornate per l'aggiornamento professionale.

Complessivamente la spesa per l'acquisto di pezzi di ricambio presso la casa costruttrice, ammonta a 15.970 euro.

Più della metà dei soggetti (56%) opera come centro di assistenza autorizzato, ottenendo da riparazioni effettuate in garanzia il 20% dei ricavi, a fronte di una spesa per ricambi pari a 9.665 euro.

La dotazione di beni strumentali è ampia e di elevato valore. I beni impiegati per eseguire le riparazioni comprendono un personal computer provvisto di software per l'attività di assistenza tecnica, 2 oscilloscopi e 2 generatori. Il 61% dei soggetti dichiara inoltre di disporre di 3 automezzi adibiti al trasporto merci.

CLUSTER 3 – RIPARATORI DI PICCOLI ELETTRODOMESTICI

NUMEROSITÀ: 135

Questo cluster raggruppa le imprese specializzate nella riparazione di piccoli elettrodomestici.

La forma giuridica più diffusa è la ditta individuale (83%).

Malgrado la riparazione di piccoli elettrodomestici sia l'attività prevalente, generando il 78% dei ricavi complessivi, non mancano i casi di imprese che effettuano anche vendita al dettaglio di ricambi e accessori (48%), ottenendo da tale attività ricavi non trascurabili (27% del totale).

Le dimensioni dei locali destinati alle lavorazioni sono in linea con la media del settore (25 mq), mentre gli spazi destinati alla vendita risultano leggermente al di sopra (15 mq).

Il personale dipendente è presente solo nel 20% dei casi.

Circa la metà dei soggetti (49%) opera come centro di assistenza autorizzato, ottenendo da questa attività il 20% dei ricavi. I costi sostenuti per ricambi acquistati presso la casa costruttrice sono pari a 18.400 euro, di cui 3.600 relativi a interventi forniti in garanzia.

La dotazione strumentale comprende principalmente apparecchi e strumenti di uso comune e solo un'impresa su quattro possiede un personal computer dotato di software per la manutenzione.

CLUSTER 4 – RIPARATORI DI MEDIE DIMENSIONI DI ELETTRODOMESTICI BIANCHI

NUMEROSITÀ: 253

Il cluster raggruppa le imprese di grandi dimensioni specializzate nella riparazione di elettrodomestici bianchi (88% dei ricavi).

In esso si concentra un elevato numero di società, pari al 62% del totale.

Le superfici destinate all'esercizio dell'attività sono ampie e consistono in locali per le riparazioni (41 mq), magazzini (62 mq) e uffici (17 mq).

Dal punto di vista del personale addetto, nel 64% dei casi la struttura è caratterizzata dalla presenza di due dipendenti e, nel 57% dei casi, di due o tre soci con occupazione prevalente nell'impresa. Raggiungono, poi, un buon livello le giornate destinate all'aggiornamento professionale.

All'elevata dimensione di queste imprese corrispondono i costi più alti sostenuti nel settore per l'acquisto di ricambi originali, pari a 37.672 euro.

La maggior parte dei soggetti (82%) opera come centro di assistenza autorizzato, ottenendo da questa attività il 35% dei ricavi complessivi, a fronte di una spesa per ricambi in garanzia di 15.605 euro.

Le apparecchiature impiegate nelle attività lavorative sono ampie e comprendono, 2 dosatori per gas freon, 2 pompe del vuoto, 2 manometri e nel 45% dei casi 1 personal computer provvisto di software per la manutenzione. La quasi totalità dei soggetti dispone inoltre di 3 automezzi per la consegna/ritiro a domicilio degli elettrodomestici da riparare.

CLUSTER 5 – RIPARATORI DI PICCOLE DIMENSIONI DI ELETTRODOMESTICI BIANCHI

NUMEROSITÀ: 594

La peculiarità delle imprese appartenenti a questo cluster è quella di operare nell'area della riparazione degli elettrodomestici bianchi (94% dei ricavi).

Si tratta quasi esclusivamente di ditte individuali (91%).

In generale le dimensioni dei vari ambienti sono piuttosto modeste e si attestano tutte al di sotto della media del settore: solo il 46% dei soggetti possiede locali per le lavorazioni (31 mq) ed il 44% dispone di magazzini (30 mq).

È rara la presenza di altri addetti oltre al titolare, che nella gran parte dei casi è un artigiano.

Più del 50% dei soggetti dispone dei beni strumentali di base per la riparazione degli elettrodomestici bianchi: dosatore del gas freon, pompa del vuoto, manometro. In oltre il 70% dei casi è presente anche un automezzo per il trasporto dei prodotti da riparare.

CLUSTER 6 – RIPARATORI DI PICCOLE DIMENSIONI DI APPARECCHIATURE ELETTRONICHE

NUMEROSITÀ: 529

Tali imprese si contraddistinguono per il fatto di effettuare prevalentemente interventi di riparazione su apparecchiature elettroniche.

Si tratta per la maggior parte di ditte individuali (85%), in cui opera un unico addetto.

L'attività principale produce il 75% dei ricavi ed è molto bassa la percentuale di interventi di assistenza tecnica in garanzia. Il 29% delle imprese si dedica anche all'installazione di antenne terrestri e satellitari da cui ottiene un quarto dei ricavi complessivi.

I locali utilizzati hanno dimensioni abbastanza ridotte: gli spazi destinati alle riparazioni misurano 26 mq, mentre i magazzini, presenti nel 43% dei casi, sono pari a 21 mq.

La dotazione di beni strumentali è piuttosto esigua e comprende, quasi sempre un oscilloscopio ed altri strumenti di uso comune.

CLUSTER 7 – RIPARATORI GENERICI

NUMEROSITÀ: 361

Le imprese appartenenti a questo cluster eseguono interventi di riparazione su tutte le tipologie di elettrodomestici.

Si tratta, nell'87% dei casi, di imprenditori individuali che operano spesso senza personale dipendente in locali di dimensioni piuttosto limitate.

La maggior parte delle imprese possiede solamente gli spazi destinati alle lavorazioni (25 mq), mentre il 37% dei soggetti ha indicato la disponibilità di un magazzino di 23 mq.

Date le ridotte dimensioni di questi operatori, sia le spese per ricambi acquistati direttamente dalle case costruttrici (1.268 euro) che quelle per ricambi usati per interventi in garanzia (265 euro) sono le più esigue di tutto lo studio.

I soggetti appartenenti a questo cluster si occupano allo stesso tempo della riparazione di elettrodomestici bianchi e di piccoli elettrodomestici, mentre è più limitato il numero di coloro che affiancano a queste due attività anche la riparazione di apparecchiature elettroniche (60% dei casi) o l'installazione di antenne (31% dei casi). Il ridotto grado di specializzazione merceologica si riflette sulla composizione dei ricavi complessivi: il 53% deriva dagli interventi sugli elettrodomestici bianchi, il 22% da quelli sui bruni e il 14% dalle riparazioni di piccoli elettrodomestici.

Data la varietà di elettrodomestici sui cui si effettuano gli interventi, i beni strumentali possono essere i più vari anche se generalmente sono poco numerosi e non sofisticati.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = [ricavi – (costo del venduto + costo per la produzione di servizi + spese per acquisti di servizi)]/[numero addetti[5] * 1.000];

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.
[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali
[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

- ***incidenza dei costi sui ricavi*** = [costo del venduto + costo per la produzione di servizi]/[ricavi];

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2;
- dal 2° ventile, per il cluster 3;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 3° ventile, per i cluster 5, 6, 7;

Per l'***incidenza dei costi sui ricavi*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 18° ventile, per il cluster 1;
- fino al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 3, 4, 7;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 5;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 6;

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello comunale[8]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali".

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

[8] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG48U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0781	1,0805	1.3461	1.2823	1,4093	1,2388	1,3230
Spese per acquisti di servizi	2,6868	2,6286	2,6913	1,1903	1,8291	2,9879	1,7647
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0476	0,9032	0,6052	1,0888	1,0214	0,9740	0,9945
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	12.635,7090	13.657,1936	7.994,2977	13.328,2607	6.892,1136	11.452,4388	8.732,7157
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	12.635,7090	13.657,1936	7.994,2977	13.328,2607	6.892,1136	11.452,4388	8.732,7157
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	94,7162	-	94,9477	-	-	
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	1.996,8887	-	1.653,4417	-	2.657,1414	1.450,9802	1.694,2763
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali per età anagrafica superiore a 58 anni	-	-	-	-	-903,7673	-	

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali *Gruppo 1 della territorialità generale a livello comunale – Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato*	-	-	-	-	-	618,2852	586,1639
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali *Gruppo 2 della territorialità generale a livello comunale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-	-697,0257	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali *Gruppo 3 della territorialità generale a livello comunale – Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti*	-	-	-	-	-	840,1820	928,2979
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali *Gruppo 5 della territorialità generale a livello comunale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-	-697,0257	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:
- Dipendenti a tempo pieno
- Dipendenti a tempo parziale
- Apprendisti
- Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Soci con occupazione prevalente nell'impresa

QUADRO B:
- Mq dei locali destinati ad uffici
- Mq dei locali destinati alle lavorazioni
- Mq dei locali destinati a magazzino
- Mq dei locali destinati all'accesso dei clienti, alla vendita e all'esposizione interna della merce

QUADRO F
- Modalità di espletamento dell'attività: Riparazione di elettrodomestici bianchi - % sui ricavi
  di cui:
- - frigoriferi
- - lavatrici
- - lavastoviglie
- Modalità di espletamento dell'attività: Riparazione di apparecchiature elettroniche (bruni) - % sui ricavi
  di cui:
- - televisori
- - videoregistratori/lettori Dvd
- Modalità di espletamento dell'attività: Riparazione di piccoli elettrodomestici - % sui ricavi
  di cui:
- - apparecchi da cucina (macchine per caffè, friggitrici, frullatori, ecc.)
- - apparecchi per la cura e la pulizia della casa (ferri da stiro, aspirapolvere, lucidatrici, ventilatori, ecc.)
- Modalità di espletamento dell'attività: Vendita di accessori e ricambi - % sui ricavi
  di cui:
- - per apparecchiature elettroniche (bruni)
- - per piccoli elettrodomestici
- - per altri elettrodomestici
- Modalità di espletamento dell'attività: Altre attività di vendita di apparecchiature elettriche - % sui ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Installazione di antenne terrestri e satellitari - % sui ricavi
- Modalità di espletamento dell'attività: Ricavi derivanti da riparazioni effettuate in garanzia da parte dei centri autorizzati di assistenza tecnica (C.A.T.) - % sui ricavi

QUADRO G
- Costi sostenuti per l'acquisto di pezzi di ricambio: - presso la casa costruttrice
- Ammontare dei costi per ricambi acquistati presso la casa costruttrice relativi ad interventi forniti in garanzia
- Numero di giornate per l'aggiornamento professionale
- Numero di marchi per i quali viene svolta l'attività di C.A.T.

QUADRO I
- Pompa del vuoto
- Capacimetro
- Generatore

ALLEGATO 3

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SG52U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 74.82.1 – Confezionamento di generi alimentari;
- 74.82.2 – Confezionamento di generi non alimentari.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG52).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1.246. I questionari restituiti sono stati 588, pari al 47,2% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
74.82.1 - Confezionamento di generi alimentari	251	136	54,2%
74.82.2 - Confezionamento di generi non alimentari	995	452	45,4%
TOTALE	**1.246**	**588**	**47,2%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.
Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 104 questionari, pari al 17,7% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del questionario (modalità di espletamento dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di attività (quadro F del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 484.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, alle varie tipologie di prodotto confezionato, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare cinque gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi svolta per il settore in esame ha evidenziato, sia una specializzazione delle attività per tipologia di prodotto confezionato (alimentare piuttosto che non alimentare) che una consistente presenza del conto terzismo.

I fattori che caratterizzano principalmente le realtà oggetto di analisi sono:

- modalità organizzativa (conto proprio, conto terzi);
- tipologia di attività;
- dimensione della struttura;
- tipologia di prodotto confezionato.

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La modalità organizzativa ha permesso di individuare sia le imprese che lavorano prevalentemente in conto terzi (cluster 1, 2, 3) sia quelle operanti in conto proprio (cluster 4, 5).

La tipologia di attività svolta, oltre a fotografare un insieme di imprese che si dedicano quasi esclusivamente all'attività di confezionamento (cluster 1, 2, 3), ha contraddistinto quelle realtà in cui sono presenti anche le attività di produzione e di commercializzazione (cluster 4, 5).

Il fattore dimensionale ha consentito di identificare il cluster delle imprese con una struttura organizzativa più articolata (cluster 1).

La tipologia di prodotto ha distinto all'interno del settore, le aziende confezionatrici di prodotti non alimentari (cluster 1, 3, 4) da quelle che confezionano prodotti alimentari (cluster 2, 5).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 - IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI CHE CONFEZIONANO PRODOTTI NON ALIMENTARI

NUMEROSITÀ: 77

Questo cluster si contraddistingue per la grande dimensione della struttura. La natura giuridica prevalente è la forma societaria e per l'esattezza, sia società di persone (36%) che di capitali (39%). Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono maggiori rispetto agli altri cluster e si articolano in locali destinati a imballaggio, confezionamento, produzione e/o trasformazione (oltre 750 mq), superfici destinate a deposito e magazzino (558 mq coperti) e locali destinati ad uffici (61 mq). La struttura è composta in media da 11 addetti, di cui 9 dipendenti.

Il 95% delle aziende del cluster ha indicato come attività prevalente quella di confezionamento di generi non alimentari.

La modalità organizzativa prevalente è il conto terzi, infatti, il 78% dei soggetti dichiara di avere un numero di committenti superiore a 2 e, mediamente, oltre il 50% dei ricavi deriva dal committente principale.

La tipologia di attività svolta è rappresentata principalmente dal solo confezionamento e imballaggio (81% dei ricavi).

Tra i materiali di confezionamento e imballaggio più utilizzati le maggiori voci di spesa sono rappresentate da cellophane, film plastici e imballaggi flessibili, scatole in cartone, contenitori e blister, astucci.

La clientela è costituita per il 73% dei ricavi dall'industria non alimentare, su un'area di mercato che va prevalentemente dal livello regionale al nazionale.

Tra i beni strumentali indicati quelli più frequenti sono: nastri trasportatori, reggiatrici, etichettatrici, avvolgitrici e chiudicartoni.

CLUSTER 2 - IMPRESE CONFEZIONATRICI DI PRODOTTI ALIMENTARI OPERANTI IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 40

Le imprese del cluster operano nella maggior parte dei casi in conto terzi, infatti, il 62% dei ricavi deriva dal committente principale, unico nel 48% dei casi. Il 95% delle aziende del cluster ha indicato come attività prevalente il confezionamento di generi alimentari.

Le aziende appartenenti a questo gruppo sono prevalentemente società (68%, equamente divise tra società di persone e società di capitali).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono di medie dimensioni e così articolati: locali destinati a imballaggio, confezionamento, produzione e/o trasformazione (310 mq), superfici coperte destinate a deposito e magazzino (oltre 400 mq per il 58% delle imprese) e locali destinati ad uffici (33 mq). La struttura è composta in media da 8 addetti, di cui 5 dipendenti.

L'85% dei ricavi deriva dalla sola attività di confezionamento e imballaggio.

I materiali di confezionamento e imballaggio più utilizzati sono principalmente cellophane, film plastici e imballaggi flessibili, scatole in cartone e astucci.

La clientela di riferimento è costituita in larga parte dall'industria alimentare (89% dei ricavi per il 65% delle imprese) e dai commercianti all'ingrosso (65% dei ricavi per il 33% delle imprese).

L'area di mercato va dal livello locale al nazionale.

I beni strumentali più utilizzati sono rappresentati da: nastri trasportatori, macchine per il confezionamento sottovuoto, macchine chiudicartoni, etichettatrici, celle frigorifere e imbustatici. Inoltre, per lo svolgimento della propria attività, il 45% dei contribuenti ha indicato l'impiego di beni strumentali in linea.

CLUSTER 3 - IMPRESE CONFEZIONATRICI DI PRODOTTI NON ALIMENTARI OPERANTI IN CONTO TERZI

NUMEROSITÀ: 217

Il cluster è composto da aziende, nel 58% ditte individuali, operanti in conto terzi (il 68% dei ricavi deriva dal committente principale) che hanno indicato come attività prevalente il confezionamento di generi non alimentari (97%).

La dimensione della struttura è piuttosto ridotta, i locali destinati a imballaggio, confezionamento, produzione e/o trasformazione sono pari a 107 mq e i locali destinati a deposito e magazzino a circa 120 mq per il 48% delle imprese che li hanno indicati. La struttura è composta in media da 3 addetti, con presenza di personale dipendente nel 38% dei casi.

Le imprese del cluster sono specializzate nell'attività di confezionamento e imballaggio (92% dei ricavi).

Tra i materiali più utilizzati per il confezionamento e l'imballaggio troviamo il cellophane, i film plastici e gli imballaggi flessibili e le scatole in cartone.

La tipologia di clientela è principalmente rappresentata dall'industria non alimentare (95% dei ricavi per il 70% dei soggetti) e dai commercianti all'ingrosso (86% dei ricavi per il 19% dei soggetti). L'area di mercato di riferimento è quella locale, infatti, solo il 30% delle imprese ha indicato di operare al di fuori della provincia.

La dotazione di beni strumentali, coerentemente con le ridotte dimensioni delle aziende appartenenti al cluster, è particolarmente esigua.

CLUSTER 4 - IMPRESE CONFEZIONATRICI DI PRODOTTI NON ALIMENTARI CON ATTIVITÀ DI PRODUZIONE E/O COMMERCIALIZZAZIONE

NUMEROSITÀ: 96

Le aziende del cluster, il cui 91% ha indicato come attività prevalente il confezionamento di generi non alimentari, rappresentano una realtà economica più integrata rispetto a quelle che confezionano generi non alimentari descritte negli altri gruppi omogenei ovvero oltre all'attività tipica svolgono anche quella di commercializzazione e spesso quella di produzione. In particolare, le aziende di questo gruppo sono nel 43% dei casi completamente integrate (90% dei ricavi derivante dalle attività di produzione, confezionamento e imballaggio e commercializzazione) e nel 50% dei casi integrate solo a valle (93% dei ricavi derivante da attività di confezionamento e imballaggio e commercializzazione).

Il cluster è formato da aziende che sono per il 68% ditte individuali e per il restante 32% società.

Gli spazi utilizzati per l'esercizio dell'attività sono prevalentemente locali destinati a: imballaggio, confezionamento, produzione e/o trasformazione (94 mq), deposito e magazzino (68 mq) e spazi destinati alla vendita (66 mq nel 42% dei casi). La struttura è composta in media da 2 addetti ed un'impresa su quattro ha indicato personale dipendente.

I materiali di confezionamento e imballaggio acquistati sono costituiti principalmente da: scatole in cartone, astucci, contenitori e blister, cellophane, film plastici e imballaggi flessibili.

La clientela di riferimento è rappresentata, coerentemente all'attività svolta, da privati (83% dei ricavi per il 54% delle imprese), commercianti al dettaglio (55% dei ricavi per il 31% delle imprese) e commercianti all'ingrosso (54% dei ricavi per il 28% delle imprese). L'area di mercato prevalente è quella locale, precisamente comunale e provinciale.

La dotazione strumentale è esigua.

-

CLUSTER 5 - IMPRESE CONFEZIONATRICI DI PRODOTTI ALIMENTARI CON ATTIVITÀ DI PRODUZIONE E/O COMMERCIALIZZAZIONE

NUMEROSITÀ: 48

Il 94% delle imprese ha indicato come attività prevalente il confezionamento di generi alimentari.

Le aziende di questo gruppo sono nel 69% dei casi integrate solo a valle (91% dei ricavi derivanti da attività di confezionamento e imballaggio e commercializzazione) e nel 25% dei casi completamente integrate (83% dei ricavi derivanti dalle attività di produzione, confezionamento e imballaggio, commercializzazione).

Questo cluster raggruppa le aziende che sono per il 63% ditte individuali e per il restante 37% società.

Le superfici disponibili, di dimensioni non particolarmente rilevanti, sono rappresentate da locali destinati a imballaggio, confezionamento, produzione e/o trasformazione (137 mq), locali destinati a deposito e magazzino (127 mq) e nel 27% dei casi locali destinati alla vendita (47 mq). La struttura è composta in media da 4 addetti con personale dipendente nel 42% dei casi.

I materiali di confezionamento e imballaggio più utilizzati sono: cellophane, film plastici e imballaggi flessibili, scatole in cartone, contenitori e blister, astucci e bottiglie.

La tipologia di clientela è costituita prevalentemente da commercianti al dettaglio (53% dei ricavi per il 67% delle imprese), commercianti all'ingrosso (40% dei ricavi per il 54% delle imprese) e privati (42% dei ricavi per il 44% delle imprese); l'area di mercato va dal livello locale al nazionale.

I beni strumentali più utilizzati sono rappresentati da celle frigorifere e da nastri trasportatori.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.
[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);
- ***margine operativo lordo sui ricavi*** **=** (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi – spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) * 100/ ricavi.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- non sono stati effettuati tagli per i cluster 1, 2, 5;
- dal 1° ventile, per il cluster 3;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 4.

Per il ***margine operativo lordo sui ricavi*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- non sono stati effettuati tagli per i cluster 1, 2, 3, 5;
- dal 1° ventile, per il cluster 4.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[6];

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG52U

VARIABILI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,2012	1,3270	1,0619	1,1599	1,1156
Spese per acquisti di servizi	1,2012	1,3270	1,1728	1,0207	1,1156
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2795	1,5564	1,1673	1,6501	1,6349
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	23.571,4573	-	18.948,1499	11.026,6518	16.288,5573
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	23.571,4573	-	18.948,1499	11.026,6518	16.288,5573
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	141,1619	135,6070	153,7515	79,5011	67,2934

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:
- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite per i lavoranti a domicilio

QUADRO B:
- Mq locali destinati alle operazioni di imballaggio, confezionamento, produzione e/o trasformazione
- - di cui destinati esclusivamente alla produzione e/o trasformazione
- Mq locali destinati a deposito e magazzino

QUADRO F:
- Area di attività: Confezionamento e/o imballaggio
- Area di attività: Confezionamento e/o imballaggio e commercializzazione
- Area di attività: Produzione, confezionamento e/o imballaggio e commercializzazione
- Confezionamento e/o imballaggio conto terzi: Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale in riferimento ai ricavi complessivi
- Tipologia della clientela: Industria alimentare
- Tipologia della clientela: Industria non alimentare
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio
- Tipologia della clientela: Privati

QUADRO G:
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Prodotti ortofrutticoli freschi
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Prodotti alimentari secchi (legumi, cereali, farine, granaglie ecc.)
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Prodotti alimentari conservati (confetture, salse ecc.)
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Prodotti alimentari liquidi (olio, aceto, acqua, alcolici e non, ecc.)
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Prodotti alimentari coloniali (the, caffè, caramelle, polveri da tavola ecc.)
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Cibi cotti e precotti
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Altri prodotti alimentari
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Prodotti agricoli e sementi ortive (piante, fiori ecc.)
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Prodotti chimici
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Prodotti cosmetici
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Prodotti farmaceutici
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Materiale elettrico, ferramenta e utensileria
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Libri, riviste, quotidiani, periodici (depliant, cataloghi ecc.)

- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Gadget e articoli promozionali
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Abbigliamento, calzature e accessori
- Servizi di imballaggio e confezionamento effettuati su: Altri prodotti non alimentari
- Altri elementi specifici: Lavorazione, confezionamento e/o imballaggio con marchio proprio
- Altri elementi specifici: Lavorazione, confezionamento e/o imballaggio con marchio di terzi

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SG53U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 74.83.1 – Organizzazione di convegni;
- 74.83.3 – Traduzioni e interpretariato.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo/compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista o di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG53).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 2.573. I questionari restituiti sono stati 2.488, pari al 96,7% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
74.83.1 – Organizzazione di convegni	833	494	59,3%
74.83.3 – Traduzione e interpretariato	1.740	1.994	114,6%
TOTALE	**2.573**	**2.488**	**96,7%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 506 questionari, pari al 20,3% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi/compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di espletamento dell'attività (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.982.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i soggetti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, alle diverse tipologie di clientela, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I cluster risultanti dallo studio sono principalmente differenziati in base alla tipologia di evento organizzato e all'ampiezza del portafoglio di servizi offerti per chi effettua l'attività di organizzazione, alla tipologia di clientela servita e alla tipologia del servizio richiesto per chi effettua l'attività di traduzione ed interpretariato.

Nelle successive descrizioni dei cluster emerse dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di soggetti (cluster); in tal modo i soggetti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 1 - ATTIVITÀ DI TRADUZIONE E/O INTERPRETARIATO CON CLIENTELA IMPRESE E LIBERI PROFESSIONISTI

NUMEROSITÀ: 493

I soggetti appartenenti al cluster, che per l'81% svolgono l'attività di lavoro autonomo, sono specializzati nella traduzione ed interpretariato. L'attività è rivolta quasi totalmente ad imprese, società ed esercenti arti e professioni in forma associata da cui proviene l'81% dei compensi/ricavi.

L'attività è svolta quasi sempre da un solo addetto all'interno di una struttura (ufficio) di dimensioni limitate con un uso promiscuo dell'abitazione nel 63% dei casi.

Per quanto riguarda l'attività di traduzione, l'area di specializzazione riguarda prevalentemente quella tecnica e quella commerciale dalle quali provengono rispettivamente il 28% ed il 24% dei compensi/ricavi. Invece per l'attività di interpretariato, svolta per 55 giorni dell'anno dal 46% dei soggetti, la specializzazione è prevalentemente nell'interpretariato di trattativa (indicato dal 44% per il 24% dei compensi/ricavi) e telefonico.

Il 22% degli operatori completa l'offerta dei servizi di traduzione ed interpretariato con l'organizzazione di corsi di lingue (33% dei compensi/ricavi).

Per l'esercizio dell'attività, i soggetti appartenenti al cluster supportano mediamente 3 fra le lingue europee (francese/inglese/italiano/spagnolo/tedesco) ed il 21% dei soggetti supporta 2-3 fra le altre lingue europee ed esperanto.

Il numero di cartelle tradotte, e conseguentemente, il numero di righe e di parole tradotte, sono inferiori alla media totale del settore coerentemente al limitato numero di addetti.

Le spese sostenute risultano inferiori alla media.

CLUSTER 2 - ATTIVITÀ DI INTERPRETARIATO PREVALENTEMENTE PER SOCIETÀ DI ORGANIZZAZIONE DI CONVEGNI

NUMEROSITÀ: 231

I soggetti appartenenti al cluster sono liberi professionisti (91% dei casi) o imprese (9% dei casi), che svolgono la propria attività con un addetto, in strutture di dimensioni molto piccole (19 mq di ufficio per il 52% dei soggetti), con uso promiscuo dell'abitazione nel 78% dei casi.

Svolgono attività di interpretariato simultaneo per il 54% dei compensi/ricavi, seguono il consecutivo (23% per il 68% dei soggetti) e, anche se con incidenza sui compensi/ricavi non elevata, il sussurrato indicato dal 30% dei soggetti.

L'attività di interpretariato viene affiancata spesso da quella di traduzione principalmente tecnica e commerciale.

La clientela è, coerentemente con l'attività svolta, costituita, oltre che da imprese, società ed esercenti arti e professioni in forma associata, da società organizzatrici di convegni (con le quali il 58% dei soggetti appartenenti al cluster realizza il 34% dei compensi/ricavi), da centri di traduzione ed interpretariato (32% dei compensi/ricavi per il 56% dei soggetti), pubblica amministrazione centrale e locale (21% dei compensi/ricavi per il 39% dei soggetti) e da organismi internazionali. La clientela estera incide sui compensi/ricavi per il 21% nel 34% dei casi.

Anche in questo cluster l'offerta è completata con corsi di lingue (12% dei soggetti con compensi/ricavi del 24%).

Le lingue supportate sono prevalentemente quelle europee (francese/inglese/italiano/spagnolo/tedesco), e le giornate di interpretariato indicate sono mediamente 77.

CLUSTER 3 - AZIENDE DI ORGANIZZAZIONE CONVEGNI CON OFFERTA DI SERVIZI

NUMEROSITÀ: 89

Il cluster è composto da imprese la cui attività prevalente è quella di organizzazione di convegni/seminari/business meeting dalla quale proviene il 44% dei ricavi seguita dall'organizzazione di congressi (36% dei ricavi per il 43% dei soggetti), fiere (30% dei ricavi per il 26% dei soggetti), mostre (46% dei ricavi per il 15% dei soggetti), feste/cerimonie (29% dei ricavi per il 22% dei soggetti) e, in piccola parte, dalla gestione di spazi espositivi (30% dei ricavi per il 15% dei soggetti).

L'organizzazione degli eventi è corredata da un'offerta di servizi piuttosto articolata; si evidenzia in particolare: elaborazione della linea grafica dell'evento (offerta dal 26% dei soggetti in conto proprio e dal 57% dei soggetti affidata a terzi), ufficio stampa e pubbliche relazioni (il 45% in conto proprio ed il 20% affidata a terzi), servizio di agenzia di viaggi (il 37% lo affida a terzi), servizio di segretariato (il 51% lo realizza in conto proprio), allestimento scenografico e di addobbi (il 16% in conto proprio e il 53% affidato a terzi), impiego di mezzi tecnici e audiovisivi (il 75% lo affida a terzi), realizzazione di servizi fotografici (il 58% lo affida a terzi), servizi di banqueting e catering (l'80% lo affida a terzi), servizio di traduzione ed interpretariato (il 40% lo affida a terzi), organizzazione di intrattenimenti collaterali all'evento (per il 36% realizzato in conto proprio e per il 38% affidato a terzi), servizio di hostess (il 28% in conto proprio e il 39% affidato a terzi).

Le imprese del cluster hanno una struttura composta da uffici (45 mq), spazi per ricevimento clienti, sale riunioni (41 mq nel 17% dei casi), deposito/magazzino (44 mq nel 16% dei casi).

La clientela è articolata ed è composta da: imprese, società ed esercenti arti e professioni in forma associata (che apportano il 47% dei ricavi), persone fisiche (26% dei ricavi per il 43% dei soggetti), associazioni ed enti (25% dei ricavi per il 38% dei soggetti), altri enti pubblici, pubblica amministrazione centrale e locale.

Gli eventi organizzati hanno prevalentemente durata di un giorno (12 eventi indicati dal 63% delle imprese), frequenti anche eventi di durata da 2 a 4 giorni (6 eventi indicati dal 74% delle imprese), più rari quelli di durata oltre 4 giorni. Gli eventi maggiormente organizzati sono quelli che coinvolgono fino a 200 partecipanti.

Le sedi scelte per la realizzazione dell'evento sono costituite principalmente: da complessi fieristici/centri congressi (il 66% delle imprese ha indicato che il 63% dei ricavi proviene da eventi organizzati in tali luoghi), da complessi alberghieri (42% delle imprese per il 49% dei ricavi), da ville (il 35% delle imprese per il 45% dei ricavi).

Relativamente alle spese, le più rilevanti sono quelle per assicurazione, per affitto di spazi espositivi e congressuali.

CLUSTER 4 - SOCIETÀ DI GRANDI DIMENSIONI ORGANIZZATRICI DI CONGRESSI E CONVEGNI

NUMEROSITÀ:110

Il cluster è composto da imprese che organizzano congressi e convegni più strutturate rispetto alle altre del settore. Si rilevano percentuali più alte di presenza di personale dipendente e di spazi destinati a ufficio, ricevimento clienti e sale riunioni.

Il personale addetto all'attività ammonta a 4 unità (due delle quali dipendenti). La forma giuridica adottata è quella societaria per l'82% delle imprese. L'organizzazione dei congressi è l'attività prevalente delle imprese del cluster, seguita a ruota dalla organizzazione di convegni/seminari/business meeting, che complessivamente forniscono circa l'80% dei ricavi.

Viene svolta, anche se in misura limitata, la gestione di spazi espositivi (18% dei ricavi per il 27% dei soggetti).

Lo svolgimento delle attività suddette porta alla realizzazione di un'offerta di servizi ampia ed articolata, prevalentemente affidata a terzi relativamente a: elaborazione linea grafica dell'evento (offerta dal 75% delle imprese), campagne pubblicitarie (39%), servizi di agenzia di viaggio (85%), servizio di sicurezza e scorta (45%), impiego di mezzi di trasporto (92%), allestimento scenografico (84%), impiego di impianti tecnici e audiovisivi (95%), servizi fotografici (88%), servizi di banqueting e catering (96%), servizi di traduzione ed interpretariato (84%), produzione di audiovisivi (73%), ideazione e realizzazione di siti web (55%), edizioni multimediali/elaborazione testi/ redazione atti congressuali (55%). I servizi offerti in parte in conto proprio ed in parte affidati a terzi sono invece i seguenti: ufficio stampa e pubbliche relazioni, allestimento hospitality desk, servizi di segretariato, organizzazione di intrattenimenti collaterali all'evento, servizio di hostess. Si rilevano anche i servizi di disbrigo pratiche ministeriali, di domiciliazione postale e recapito personalizzato svolti normalmente in conto proprio.

La clientela è composta prevalentemente da imprese, società ed esercenti arti e professioni in forma associata (con le quali le aziende del cluster realizzano il 44% dei ricavi), oltre che da associazioni ed enti (33% dei ricavi per il 48% dei soggetti) e altri enti pubblici (16% dei ricavi per il 36% dei soggetti). Gli eventi organizzati dalle aziende appartenenti al cluster hanno prevalentemente una durata media: si rilevano infatti circa 12 eventi di 2-4 giorni e presenza anche di eventi della durata di un giorno (8). Gli eventi (in media 4) di durata maggiore ai 4 giorni sono stati indicati dal 43% delle imprese. Gli eventi organizzati più frequentemente sono quelli per un numero di partecipanti da 51 a 200 (in media 11). Più rari quelli organizzati per più partecipanti.

I luoghi scelti per l'organizzazione dei congressi e dei convegni sono principalmente i complessi fieristici/centri congressi (37% dei ricavi) e i complessi alberghieri (35% dei ricavi), e più raramente le università (20% dei ricavi per il 47% dei soggetti) e le ville.

Fra le spese si evidenziano quelle per viaggi e trasferte, per servizi di telecomunicazione, per l'affitto di spazi espositivi e per spedizioni postali che risultano le più alte rispetto agli altri cluster.

CLUSTER 5 - ATTIVITÀ DI TRADUZIONE PER CENTRI DI TRADUZIONE E INTERPRETARIATO

NUMEROSITÀ: 611

I soggetti appartenenti al cluster effettuano traduzioni tecniche (47% dei compensi/ricavi), commerciali (12% compensi/ricavi), medico-scientifiche (21% dei compensi/ricavi per il 37% dei soggetti), di software e/o di siti web (21% dei compensi/ricavi per il 33% dei soggetti) prevalentemente per centri di traduzione ed interpretariato (59% dei compensi/ricavi). Il 15% dei soggetti completa la propria attività con la realizzazione di corsi di lingue che apportano il 33% dei compensi/ricavi.

L'89% dei soggetti svolge la libera professione e l'11% attività di impresa. L'attività è prevalentemente svolta dal solo titolare, con uso promiscuo della abitazione nell' 80% dei casi.

Le lingue straniere supportate sono 2-3 fra le lingue europee (francese/inglese/italiano/spagnolo/tedesco) e il numero di cartelle e righe tradotte è lievemente inferiore a quello medio del settore.

Le spese sostenute per la realizzazione dell'attività sono decisamente inferiori alla media.

CLUSTER 6 - AZIENDE DI ORGANIZZAZIONE DI CONVEGNI CON OFFERTA DI SERVIZI LIMITATA

NUMEROSITÀ: 89

Le aziende del cluster svolgono attività di organizzazione di eventi con contenuta offerta di servizi aggiuntivi. I servizi offerti più frequentemente alla clientela sono: il servizio di elaborazione della linea grafica dell'evento (fornito dal 35% dei soggetti) ed il servizio di ufficio stampa e pubbliche relazioni (fornito dal 20% dei soggetti).

Gli eventi principalmente organizzati sono convegni/seminari/business meeting (con la quale realizzano il 59% dei ricavi), fiere (61% dei ricavi per il 17% dei soggetti), mostre (72% dei ricavi per il 13% dei soggetti) e feste e cerimonie (43% dei ricavi per il 13% dei soggetti).

La clientela è costituita prevalentemente da imprese, società ed esercenti arti e professioni in forma associata (con le quali il 56% delle aziende del cluster realizza il 67% dei ricavi) e da persone fisiche (51% delle aziende per il 51% dei ricavi).

Le aziende appartenenti al cluster operano con l'ausilio di due - tre addetti, all'interno di una struttura di medie dimensioni costituita principalmente da uffici e/o da sale per ricevimento clienti (22 mq per il 22% dei soggetti).

Data la più alta incidenza rispetto agli altri cluster dell'attività di organizzazione di fiere e mostre sul totale dei ricavi, si evidenzia una maggiore presenza anche di eventi organizzati con durata superiore ai 4 giorni (13 eventi nel 42% dei casi).

La sede principale è costituita da complessi fieristici/centri congressi (81% dei ricavi per il 43% dei soggetti), da complessi alberghieri (77% dei ricavi per il 35% dei soggetti) e da ville (68% dei ricavi per il 19% dei soggetti).

Relativamente alle spese risultano abbastanza elevate le spese per affitto di spazi espositivi.

CLUSTER 7 - AZIENDE DI TRADUZIONE ED INTERPRETARIATO

NUMEROSITÀ: 109

Il cluster è composto da imprese di medio – grande dimensione che svolgono attività di traduzione ed interpretariato, quest'ultima con incidenza sui ricavi notevolmente più bassa.

Queste imprese si avvalgono del lavoro di 4 – 5 addetti, prevalentemente non dipendenti che operano in una struttura costituita da 52 mq di ufficio e, nel 48% dei casi, da 19 mq di spazi per ricevimento clienti.

Realizzano attività di traduzione tecnica (per il 46% dei ricavi), commerciale (11%), asseverata/giurata/legalizzata (6%), per imprese, società ed esercenti arti e professioni in forma associata (il 69% dei ricavi) e, in misura limitata per centri di traduzione ed interpretariato e per studi legali/notarili.

In questo cluster si evidenzia una presenza più alta rispetto agli altri di clientela estera (il 58% dei soggetti ha indicato che il 12% dei ricavi proviene da tale clientela).

Le lingue straniere supportate sono numerose: sono presenti infatti tutte le lingue del gruppo europeo (francese/inglese/italiano/spagnolo/tedesco), 9 fra le altre lingue europee ed esperanto, 2 fra le lingue arabe/ebraiche/iraniane/turco/lingue antiche e 2 fra le lingue orientali.

Il numero di cartelle tradotte nell'anno è circa 9.300 con conseguente numero elevato di righe e parole tradotte; svolgono, mediamente, 45 giornate di interpretariato all'anno, utilizzando per lo svolgimento dell'attività 33 traduttori e 8 interpreti entrambi non dipendenti.

Oltre all'attività principale si rileva il servizio di segretariato e la realizzazione di corsi di lingue entrambi offerti dal 22% dei soggetti.

Fra le spese rilevanti risultano quelle per acquisto di licenze d'uso e aggiornamento hardware e software.

CLUSTER 8 - ATTIVITÀ DI TRADUZIONE E INTERPRETARIATO DI TIPO GIURIDICO

NUMEROSITÀ: 43

Il cluster raggruppa professionisti che svolgono prevalentemente attività di traduzione asseverata/giuridica/legalizzata (dalla quale proviene il 25% dei compensi) per gli studi legali e notarili.

Pur svolgendo, oltre all'attività principale, frequentemente traduzione commerciale e interpretariato di trattativa, si rileva per i professionisti del cluster un'alta incidenza di servizi di interpretariato di tribunale e di consulenza linguistica e peritale.

Tra la clientela, oltre gli studi legali e notarili, un soggetto su due ha indicato che circa il 20% dei compensi deriva da autorità giudiziaria. Tra le altre tipologie di clientela emergono le persone fisiche.

L'attività è svolta dal solo professionista che detiene un piccolo ufficio. L'uso promiscuo dell'abitazione è indicato dal 70% dei soggetti.

Le lingue supportate sono in media 3 fra il gruppo di lingue europee (francese/inglese/italiano/spagnolo/tedesco).

Alcuni professionisti (21%) completano l'offerta con corsi di lingue.

CLUSTER 9 - ATTIVITÀ DI TRADUZIONE EDITORIALE PER CASE EDITRICI

NUMEROSITÀ: 89

Il cluster è composto da professionisti che operano prevalentemente con case editrici dalle quali proviene il 51% dei compensi, svolgendo attività di traduzione editoriale (46% dei compensi) e/o di traduzione pubblicitaria/cinematografica (43% dei compensi per il 34% dei casi).

Tra le altre attività svolte da questi soggetti rientrano frequentemente la traduzione tecnica e quella commerciale, ma per alcuni risulta considerevole l'incidenza sul totale dei compensi della traduzione medico/scientifica e della produzione audiovisivi/multimediale.

La tipologia della clientela è composta anche da imprese, società ed esercenti arti e professioni in forma associata (34% dei compensi nel 47% dei casi), altri enti pubblici (37% dei compensi per il 26% dei soggetti), centri di traduzione ed interpretariato e agenzie di pubblicità.

I professionisti del cluster operano senza altri addetti in un ufficio di poco inferiore ai 20 mq nel 52% dei casi. L'uso promiscuo dell'abitazione è indicato nel 79% dei casi.

Le lingue supportate da tali professionisti sono mediamente 2 lingue fra quelle europee (francese/inglese/italiano/spagnolo/tedesco), rare le altre lingue.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO/COMPENSO

Una volta suddivisi i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo e distintamente per ricavi da attività di impresa e per compensi da attività di lavoro autonomo, la funzione

matematica che meglio si adatta all'andamento del ricavo/compenso dei soggetti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo/compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo/compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei contribuenti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei soggetti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo/compenso".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;

e tutti i soggetti che presentano:

- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi/compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico delle attività in esame, differenziato per imprese e professionisti:

Imprese:

- ***valore aggiunto orario*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [5] * 312 * 8).

Professionisti:

- ***resa oraria*** = (compensi derivanti dall'attività professionale o artistica – spese per collaboratori coordinati e continuativi – compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica)/(numero addetti [6] * 40 * 45).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell' indicatore precedentemente definito per l'attività di impresa e per l'attività di lavoro autonomo. Sono stati quindi selezionati i soggetti che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
numero addetti = (associazioni/ società)	Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + % di lavoro complessivamente prestato su base annua da soci o associati che prestano attività nello studio / 100

Per il ***valore aggiunto orario*** (imprese) sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per il cluster 1;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 2, 5;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 3, 7;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 1° ventile, per il cluster 6.

Per la ***resa oraria*** (professionisti) sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 5;
- non sono stati effettuati tagli per i cluster 8;
- dal 1° ventile, per il cluster 9.

Così definito il campione dei soggetti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo/compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di compenso", per i professionisti che svolgono l'attività in forma individuale, si è tenuto conto della eventuale influenza sui risultati economici dell'impegno in attività di lavoro dipendente a tempo pieno o parziale. A tale scopo quest'ultima attività è stata rappresentata come una variabile dummy ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile "Radice quadrata del valore dei beni strumentali". E' stato ottenuto, nell'applicazione della funzione di compenso, un valore correttivo per il coefficiente della variabile "Radice quadrata del valore dei beni strumentali".

Nell'allegato 4.A.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo". Nell'allegato 4.A.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo/compenso del singolo soggetto sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo/compenso di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni soggetto viene determinato il ricavo/compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni soggetto ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Tale ricavo/compenso è dato dalla media dei ricavi/compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del soggetto, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 4.A.1

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO: ATTIVITÀ DI IMPRESA

SG53U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0164	1,0964	1,2222	1,2084	1,0401	1,2097	1,1129
Spese per acquisti di servizi	2,6899	1,9164	1,1787	1,0731	1,3757	1,1236	1,2980
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0017	0,9712	1,6916	1,1668	1,3797	1,2961	1,1094
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	-	-	-	-	-	12.818,7109
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	-	-	-	-	-	12.818,7109
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	137,3579	170,6573	138,4175	155,6704	147,9658	141,7084	142,4441
Numero di cartelle tradotte	3,5995	-	-	-	4,2357	-	1,2905

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 4.A.2

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO: ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

SG53U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 5	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Consumi	1,8584	2,8318	2,0794	2,0734	2,8561
Altre spese	1,8584	2,8318	2,0794	2,0734	2,8561
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,0985	1,8654	1,2280	-	1,8381
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	1,0985	1,8654	1,2280	-	1,8381
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	1,0985	1,8654	1,2280	-	1,8381
Soci o associati che prestano attività nello studio	9.899,3953	-	-	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	160,2971	164,6154	164,6244	146,3197	143,5075
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa ad altre attività di lavoro a tempo pieno o parziale	-91,0717	-101,6485	-	-	-
Numero di cartelle tradotte	3,6726	5,3392	4,2407	4,2857	4,2538
Numero di giornate di interpretariato	41,8800	60,6534	66,8085	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 4.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo A6
- % di lavoro complessivamente prestato su base annua da soci o associati che prestano attività nello studio
- Numero dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di familiari diversi da quelli di cui al rigo A9 che prestano attività nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo A11
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci diversi da quelli di cui al rigo A13
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Mq di superficie di cui adibiti a: - deposito o magazzino
- Uso promiscuo dell'abitazione

QUADRO F:

- Organizzazione di convegni e mostre: Convegni/Seminari/Business meeting
- Organizzazione di convegni e mostre: Congressi
- Organizzazione di convegni e mostre: Fiere
- Organizzazione di convegni e mostre: Mostre
- Organizzazione di convegni e mostre: Feste/Cerimonie
- Organizzazione di convegni e mostre: Noleggio a terzi di apparecchiature tecniche, divise, ecc.
- Organizzazione di convegni e mostre: Gestione di spazi espositivi e/o per convegni/congressi
- Interpretariato: Di trattativa
- Interpretariato: Simultaneo
- Interpretariato: Consecutivo
- Interpretariato: Sussurrato (chuchotage)
- Interpretariato: Telefonico
- Interpretariato: Di tribunale
- Traduzione: Tecnica
- Traduzione: Medico-scientifica
- Traduzione: Commerciale
- Traduzione: Editoriale
- Traduzione: Pubblicitaria/cinematografica
- Traduzione: Asseverata/giurata/legalizzata
- Revisione
- Consulenza linguistica e peritale
- Servizi offerti: Elaborazione della linea grafica dell'evento, fornitura di materiale pubblicitario (brochure, gadget, ecc.) e attività di mailing - In conto proprio
- Servizi offerti: Elaborazione della linea grafica dell'evento, fornitura di materiale pubblicitario (brochure, gadget, ecc.) e attività di mailing - Affidato a terzi
- Servizi offerti: Disbrigo pratiche ministeriali - In conto proprio

- Servizi offerti: Disbrigo pratiche ministeriali - Affidato a terzi
- Servizi offerti: Servizio di agenzia viaggi (prenotazione e biglietteria) - In conto proprio
- Servizi offerti: Servizio di agenzia viaggi (prenotazione e biglietteria) - Affidato a terzi
- Servizi offerti: Allestimento di hospitality desk presso luoghi di transito (stazioni, aeroporti...) - In conto proprio
- Servizi offerti: Allestimento di hospitality desk presso luoghi di transito (stazioni, aeroporti...) - Affidato a terzi
- Servizi offerti: Servizio di segretariato - In conto proprio
- Servizi offerti: Servizio di segretariato - Affidato a terzi
- Servizi offerti: Impiego di mezzi di trasporto - In conto proprio
- Servizi offerti: Impiego di mezzi di trasporto - Affidato a terzi
- Servizi offerti: Allestimento scenografico e addobbi - In conto proprio
- Servizi offerti: Allestimento scenografico e addobbi - Affidato a terzi
- Servizi offerti: Impiego di impianti tecnici e audiovisivi - In conto proprio
- Servizi offerti: Impiego di impianti tecnici e audiovisivi - Affidato a terzi
- Servizi offerti: Servizi fotografici - In conto proprio
- Servizi offerti: Servizi fotografici - Affidato a terzi
- Servizi offerti: Servizi di banqueting e catering - In conto proprio
- Servizi offerti: Servizi di banqueting e catering - Affidato a terzi
- Servizi offerti: Produzione audiovisivi - In conto proprio
- Servizi offerti: Produzione audiovisivi - Affidato a terzi
- Servizi offerti: Organizzazione di intrattenimenti collaterali all'evento (feste, cene di gala, visite turistiche...) - In conto proprio
- Servizi offerti: Organizzazione di intrattenimenti collaterali all'evento (feste, cene di gala, visite turistiche...) - Affidato a terzi

QUADRO G:

- Tipologia clientela: Persone fisiche
- Tipologia clientela: Studi legali e notarili
- Tipologia clientela: Pubblica Amministrazione centrale e locale
- Tipologia clientela: Altri enti pubblici
- Tipologia clientela: Autorità giudiziaria (tribunali, preture, ecc.)
- Tipologia clientela: Agenzie di pubblicità
- Tipologia clientela: Case editrici/cinematografiche
- Tipologia clientela: Imprese, società ed esercenti arti e professioni in forma associata
- Tipologia clientela: Centri di traduzione e interpretariato
- Tipologia clientela: Società di organizzazione di convegni
- Numero degli eventi organizzati per durata: - un giorno
- Numero degli eventi organizzati per durata: - da due a quattro giorni
- Numero degli eventi organizzati per durata: - oltre quattro giorni
- Numero di eventi organizzati per affluenza di partecipanti - meno di 50 partecipanti
- Numero di eventi organizzati per affluenza di partecipanti - da 51 a 200 partecipanti
- Numero di eventi organizzati per affluenza di partecipanti - da 201 a 500 partecipanti
- Numero di eventi organizzati per affluenza di partecipanti - da 501 a 1000 partecipanti
- Numero di eventi organizzati per affluenza di partecipanti - oltre 1000 partecipanti
- Eventi organizzati presso: - complessi fieristici/centri congressi
- Eventi organizzati presso: - ville, dimore storiche e case private

- Eventi organizzati presso: - complessi alberghieri
- Eventi organizzati presso: - università
- Area di svolgimento degli eventi: Nazionale (1=comune; 2=provincia; 3=fino a 3 regioni; 4=oltre 3 regioni)
- Lingue straniere supportate: - altre lingue europee ed esperanto - Numero
- Lingue straniere supportate: - arabo, ebraico, iraniano, turco e lingue antiche - Numero
- Lingue straniere supportate: - cinese, giapponese ed altre lingue orientali - Numero
- Numero di cartelle tradotte
- Numero di parole tradotte
- Numero di giornate di interpretariato
- Addetti all'attività per profili professionali: Traduttori - Numero non dipendenti
- Addetti all'attività per profili professionali: Traduttori - Numero giornate retribuite dipendenti
- Addetti all'attività per profili professionali: Personale di segreteria - Numero non dipendenti
- Addetti all'attività per profili professionali: Personale di segreteria - Numero giornate retribuite dipendenti
- Addetti all'attività per profili professionali: Personale tecnico - Numero giornate retribuite dipendenti.

ALLEGATO 5

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SG54U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 92.34.2 - Sale giochi e biliardi;
- 92.34.4 - Altre attività di intrattenimento e spettacolo (solo se svolta da gestori di apparecchi di intrattenimento).

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG54).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 6.607. I questionari restituiti sono stati 2.403, pari al 36,4% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
92.34.2 Sale giochi e biliardi	2.056	1.047	50,9%
92.34.4 Altre attività di intrattenimento e spettacolo (solo se svolta da gestori di apparecchi di intrattenimento)	4.551	1.356	29,8%
TOTALE	**6.607**	**2.403**	**36,4%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 995 questionari, pari al 41,4% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità di espletamento dell'attività (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative agli elementi specifici dell'attività (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.408.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio analizza le attività economiche relative al cosiddetto settore dell'intrattenimento automatico ovvero l'intrattenimento legato a videogiochi, biliardi, calcio balilla, bowling, flipper, giochi per bambini, ecc. installati presso locali pubblici o aperti al pubblico.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- la tipologia di attività;
- la dimensione delle imprese (ampiezza dei locali, numero di apparecchi, numero di addetti);
- la tipologia di intrattenimento.

Sulla base del primo fattore, la tipologia di attività, l'analisi consente di operare una distinzione tra esercenti (cluster 1, 2, 3 e 6) e gestori (cluster 4 e 5).

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Con il termine esercenti si fa riferimento ai gestori delle sale specializzate nell'intrattenimento (sale giochi, sale biliardi, bowling). L'attività dei gestori di apparecchi di intrattenimento, invece, consiste nell'installazione dei propri apparecchi presso esercizi di varia natura (sale specializzate ma anche esercizi commerciali in cui l'attività prevalente è diversa quali, ad esempio, bar, pizzerie, stabilimenti balneari, discoteche, ecc.).

Nell'ambito dei gestori di videogiochi, il secondo fattore, la dimensione delle imprese, consente di distinguere tra imprese strutturate (cluster 5) - che presentano una certa articolazione in termini di personale, mezzi di trasporto, superfici utilizzate, nonché un'ampia dotazione di apparecchi da intrattenimento - e realtà meno strutturate (cluster 4) sia in termini di addetti e di spazi che di apparecchi.

Sulla base del terzo fattore, la tipologia di intrattenimento, è possibile operare una distinzione tra sale giochi in cui prevalgono i videogiochi e i giochi a premio (cluster 6), sale in cui la principale attrazione è rappresentata dai biliardi (cluster 3), sale giochi specializzate nell'intrattenimento dei più piccoli (cluster 2) e sale caratterizzate dalla presenza delle piste da bowling (cluster 1).

Nella descrizione dei cluster individuati sulla base di tali fattori l'indicazione dei valori numerici riguarda, salvo segnalazioni contrarie, valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – SALE BOWLING

NUMEROSITÀ: 77

Al cluster appartengono le sale giochi di maggiori dimensioni (all'attività ricreativa sono destinati 980 mq).

Si tratta di sale che offrono ai clienti molteplici tipologie di intrattenimento: sono infatti mediamente presenti 12 piste da bowling, 25 videogiochi, 5 biliardi a tariffa oraria, 3 calcio balilla, 2 flipper; gli altri apparecchi disponibili sono rappresentati da biliardi a gettone (6 nel 39% delle sale), apparecchi a premio (8 nel 42% delle sale) e tavoli da ping pong (3 nel 45% delle sale).

Per completare l'offerta di intrattenimento sono generalmente presenti locali destinati a bar (107 mq) che dispongono mediamente di circa 40 posti a sedere. In un numero limitato di casi (10%) sono presenti anche locali destinati a ristorazione. Infine quasi metà delle sale (43%) offre ai clienti la possibilità di accedere a internet (*internet point*).

Trattandosi di strutture destinate ad accogliere un elevato numero di clienti (concentrati solitamente nelle ore serali e nei giorni festivi), le sale sono generalmente collocate in zone periferiche (63% dei casi) o extraurbane (21%) ed è spesso prevista un'area riservata al parcheggio (oltre 700 mq).

Tra le funzioni svolte dai 4 addetti (di cui 2 dipendenti) mediamente occupati nell'attività, rientrano la manutenzione degli apparecchi e la gestione del bar.

La principale fonte di ricavo è rappresentata dal gioco del bowling (41% dei ricavi) ma anche il servizio bar e distributori automatici fornisce un significativo contributo (circa il 20%). La quota residua di ricavo è distribuita soprattutto tra videogiochi (18% dei ricavi) e biliardi (8%).

Coerentemente con la consistenza numerica degli apparecchi presenti nelle sale, sia le imposte sugli intrattenimenti (circa 9.600 euro) sia le spese per la manutenzione e la riparazione (circa 4.200 euro) sono superiori alla media del settore.

Per quanto riguarda la forma giuridica, si tratta quasi esclusivamente (92% dei casi) di società, in particolare di società a responsabilità limitata (66% dei casi).

CLUSTER 2 – AREE GIOCHI DEDICATE AI BAMBINI

NUMEROSITÀ: 53

Trattandosi di imprese specializzate nell'intrattenimento dei più piccoli, la maggior parte dei ricavi (73%) deriva dai giochi per bambini; per il resto la principale attrazione è costituita dai videogiochi.

L'attività ricreativa è svolta prevalentemente in spazi all'aperto (che ricoprono circa 270 mq). Poiché nel cluster si riscontra una consistente presenza di esercizi con numero di giorni d'apertura non superiore a 180, si può presupporre che le strutture del cluster sono aperte prevalentemente stagionalmente o solo nei fine settimana. Il 42% dei soggetti dispone anche di locali al chiuso destinati all'attività ricreativa (circa 150 mq).

In linea con la specializzazione delle strutture, il numero di giochi a gettoni per bambini (13) è superiore alla media del settore; le strutture ospitano anche 45 videogiochi per il 36% dei casi, 6 flipper per il 26% e 8 apparecchi a premio per il 17%.

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (79%) in cui lavora solo il titolare raramente coadiuvato da altri addetti; i lavoratori dipendenti sono presenti solo nell'8% dei casi.

CLUSTER 3 – SALE BILIARDI

NUMEROSITÀ: 75

Il cluster è formato dalle sale in cui la principale attività di intrattenimento è rappresentata dai biliardi (45% dei ricavi). Presenti nelle sale anche videogiochi (che apportano il 21% dei ricavi) e apparecchi a premio (19% dei ricavi per il 37% dei soggetti). La quota residua dei ricavi, per il 39% delle imprese che la hanno indicata, è riconducibile principalmente al servizio bar e distributori automatici.

All'interno dei locali destinati all'attività ricreativa (che occupano 234 mq) trovano posto 8 biliardi a tariffa oraria e 13 videogiochi; in alcuni casi sono presenti apparecchi a premio (11 per il 44% dei soggetti), calcio balilla (2 per il 37% dei soggetti) e biliardi a gettone (5 per il 20% dei soggetti).

Nel 60% delle sale sono presenti anche locali destinati a bar (che occupano 58 mq), metà dei quali dispone in media di 30 posti a sedere.

Relativamente alla forma giuridica, si evidenzia una prevalenza di ditte gestite in forma societaria (60% dei casi) rispetto alle ditte individuali. Mediamente operano in tali esercizi 1 o 2 addetti.

CLUSTER 4 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI CHE GESTISCONO APPARECCHI DA INTRATTENIMENTO

NUMEROSITÀ: 516

Le imprese appartenenti al cluster gestiscono videogiochi ed altri apparecchi da intrattenimento presso esercizi di varia natura: bar/pub (da cui deriva il 68% dei ricavi), circoli (20% dei ricavi per il 56% dei soggetti) e sale giochi e biliardi (25% dei ricavi per il 35% dei soggetti).

Negli ultimi anni si è assistito ad un crescente interesse da parte degli utenti verso gli apparecchi a premio (ad esempio i videopoker). In linea con questa tendenza, la principale fonte di ricavo è rappresentata proprio dai giochi a premio presso terzi (46% dei ricavi), seguiti da videogiochi (36%) e flipper (9%).

Per quanto riguarda le spese, le imprese appartenenti al cluster oltre a pagare l'imposta sugli intrattenimenti (circa 8.850 euro), cedono una parte dell'incasso (circa 41.200 euro) ai titolari degli esercizi presso cui sono installati gli apparecchi.

La dotazione di apparecchi delle imprese è costituita da 52 videogiochi, 43 apparecchi a premio, 7 calcio balilla, 8 flipper. Inoltre sono presenti juke-box (5 per il 44% dei soggetti) e giochi a gettoni per bambini (10 per il 25% dei soggetti).

Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di locali destinati a deposito (74 mq) e uffici (sono presenti nel 42% dei casi e occupano 17 mq); quasi sempre dispongono di un automezzo per effettuare il trasporto degli apparecchi.

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (69% dei casi) in cui lavorano 1-2 addetti.

L'area di svolgimento dell'attività è prevalentemente provinciale.

CLUSTER 5 – IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI CHE GESTISCONO APPARECCHI DA INTRATTENIMENTO

NUMEROSITÀ: 91

Le imprese di questo cluster si occupano della gestione di un numero di giochi consistente: 224 videogiochi, 206 apparecchi a premio, 33 flipper, 26 calcio balilla, 11 juke-box , 7 biliardi a gettone; un gestore su due indica in media 12 giochi per bambini.

Gli apparecchi da intrattenimento vengono installati principalmente presso bar/pub (62% dei ricavi), ma anche presso sale giochi (15%) e circoli (14%).

La principale fonte di ricavo è rappresentata dagli apparecchi a premio installati presso terzi (47% dei ricavi); seguono i videogiochi (31%) e i flipper (9%).

Dato l'elevato numero di apparecchi gestiti, sia l'imposta sugli intrattenimenti (circa 37mila euro) sia la quota di incasso spettante agli esercenti dei locali presso cui sono installati gli apparecchi (circa 220mila euro), sono superiori alla media del settore. Anche le spese sostenute per la manutenzione e la riparazione degli apparecchi (circa 14mila euro) sono superiori alla media. Per gli interventi di manutenzione si dispone in media di 3 addetti quasi sempre dipendenti.

Per la gestione dell'attività dispongono di locali destinati a deposito (279 mq) e uffici (34 mq). Il 25% dei soggetti dispone inoltre di locali destinati all'attività ricreativa (249 mq): una piccola parte dei ricavi deriva infatti da apparecchi installati presso esercizi propri.

Per gli spostamenti delle apparecchiature da un esercizio all'altro, sono presenti mezzi di trasporto: 3 automezzi di portata fino a 3,5 tonnellate e, per il 57% delle imprese, 2 autovetture.

Le imprese del cluster sono prevalentemente gestite in forma societaria (78%) ed impiegano in media 6 addetti di cui 3 – 4 dipendenti.

L'attività si estende prevalentemente al di fuori dei confini provinciali.

CLUSTER 6 – SALE GIOCHI

NUMEROSITÀ: 544

Questo cluster, composto prevalentemente da piccole imprese che operano sotto forma di ditta individuale (81% dei casi), comprende sale di dimensioni contenute (circa 120 mq) la cui principale fonte di ricavo è rappresentata dai videogiochi (55% dei ricavi). Seguono apparecchi a premio (19% dei ricavi), flipper (8%) e biliardi (6%). Il 13% delle sale giochi ha indicato inoltre di offrire alla clientela il servizio bar e/o distributori automatici.

Le sale sono occupate principalmente da videogiochi (22); inoltre sono presenti 12 apparecchi a premio nel 57% delle sale, 3 flipper nel 55%, 2 calcio balilla nel 55% e 2 biliardi a gettone nel 37% .

Non essendo previsti servizi aggiuntivi rispetto alla fruizione dei videogiochi e degli altri apparecchi, l'attività è generalmente gestita dal solo titolare.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi) /(numero addetti [5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il **valore aggiunto per addetto** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- non sono stati effettuati tagli per i cluster 1, 2;
- dal 1° ventile, per i cluster 3, 5;
- dal 2° ventile, per il cluster 4;
- dal 3° ventile per il cluster 6.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità generale a livello provinciale[6]" che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "Radice quadrata del valore dei beni strumentali". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "Radice quadrata del valore dei beni strumentali".

Nell'allegato 5.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 5.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG54U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,5430	2,3412	1,7609	1,0031	1,0611	1,2317
Spese per acquisti di servizi	2,3250	2,3412	1,3236	0,9652	1,1075	1,4041
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,6924	-	1,3236	1,0818	0,9130	1,6335
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	-	11.393,4023	9.519,2043	-	10.384,5185
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	-	-	11.393,4023	9.519,2043	-	10.384,5185
Valore dei beni strumentali	0,0835	0,1459	-	-	0,1791	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	-	55,8356	102,7555	-	74,1013
Piste di bowling (numero)	2.486,1688	-	-	-	-	-
Numero totale di giochi	-	211,4221	-	135,1363	220,7934	93,8762
Totale mq dei locali destinati all'attività ricreativa	-	-	31,8131	-	-	32,4851

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 2 della territorialità generale a livello provinciale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-	-	-24,4759	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 5 della territorialità generale a livello provinciale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-	-	-24,4759	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro
- Il numero totale di giochi viene calcolato come: biliardi (a gettone) + videogiochi + apparecchi a premio + simulatori + tavoli da ping pong + calcio balilla + flipper + juke-box + giochi a gettoni per bambini

ALLEGATO 5.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO A:
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

QUADRO B:
- Mq dei locali destinati ad ufficio
- Mq dei locali destinati all'attività ricreativa
- Mq degli spazi all'aperto destinati all'attività ricreativa
- Mq di parcheggio destinato ai clienti
- Bar - Posti a sedere

QUADRO D:
- Automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a t. 3,5

QUADRO F:
- Modalità di espletamento dell'attività: Videogiochi e simulatori presso l'esercizio
- Modalità di espletamento dell'attività: Videogiochi e simulatori presso terzi
- Modalità di espletamento dell'attività: Apparecchi a premio presso l'esercizio
- Modalità di espletamento dell'attività: Apparecchi a premio presso terzi
- Modalità di espletamento dell'attività: Flipper, calciobalilla e juke-box a premio presso l'esercizio
- Modalità di espletamento dell'attività: Flipper, calciobalilla e juke-box a premio presso terzi
- Modalità di espletamento dell'attività: Biliardi presso l'esercizio
- Modalità di espletamento dell'attività: Biliardi presso terzi
- Modalità di espletamento dell'attività: Bowling presso l'esercizio
- Modalità di espletamento dell'attività: Bowling presso terzi
- Modalità di espletamento dell'attività: Ping pong presso terzi
- Modalità di espletamento dell'attività: Giochi e attrazioni per bambini presso l'esercizio
- Modalità di espletamento dell'attività: Giochi e attrazioni per bambini presso terzi

QUADRO G:
- Esercizi di terzi presso i quali sono collocati i videogiochi e le altre apparecchiature: Bar/Pub
- Addetti all'attività dell'impresa: Numero delle giornate retribuite per gli addetti alla manutenzione/riparazione delle apparecchiature - Dipendenti
- Addetti all'attività dell'impresa: Numero di addetti esclusivamente al servizio di bar/ristorazione (in caso di gestione diretta) - Non dipendenti
- Addetti all'attività dell'impresa: Numero delle giornate retribuite per gli addetti esclusivamente al servizio di bar/ristorazione (in caso di gestione diretta) - Dipendenti
- Altri elementi specifici: Quote di incasso spettanti ai titolari degli esercizi presso i quali sono installate le apparecchiature
- Altri elementi specifici: Spese relative a manutenzione e riparazione apparecchiature

QUADRO I:

- Beni strumentali: Piste di bowling - Numero
- Beni strumentali: Biliardi (a tariffa oraria) - Numero
- Beni strumentali: Biliardi (a gettone) – Numero
- Beni strumentali: Apparecchi a premio – Numero
- Beni strumentali: Flipper – Numero

ALLEGATO 6

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SG55U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 93.03.0 – Servizi di pompe funebri e attività connesse.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG55).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 3.886. I questionari restituiti sono stati 2.781, pari al 71,6% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 462 questionari, pari al 16,6% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dei servizi prestati (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.319.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di servizi prestati, alla tipologia di clientela, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I cluster derivanti dall'analisi risultano differenziati in base ai seguenti fattori:

- dimensioni della struttura;
- acquisto di servizi da altre imprese del settore;
- tipologia della clientela;
- servizi offerti.

Il fattore dimensionale ha contribuito a differenziare le aziende che presentano una struttura di più grandi dimensioni (cluster 1), in termini di superfici, numero di addetti, spese e numero di servizi effettuati, dalle aziende medie (cluster 2) o piccole (cluster 5).

Il secondo fattore ha permesso di evidenziare le imprese che, per l'espletamento della propria attività, si avvalgono perlopiù di altre imprese funebri o centri servizi (cluster 3).

In riferimento alla tipologia della clientela è stato inoltre possibile distinguere gli operatori (cluster 6) che effettuano servizi per altre imprese di onoranze funebri.

Infine è emerso un cluster (4) le cui imprese completano l'offerta con la lavorazione marmi e/o con la vendita di singoli servizi.

Nelle successive descrizioni dei cluster, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 1 – GRANDI IMPRESE DI ONORANZE FUNEBRI

NUMEROSITÀ: 187

Il cluster in questione si contraddistingue principalmente per le grandi dimensioni. Le imprese infatti svolgono generalmente l'attività in più unità locali in cui globalmente sono a disposizione: 70 mq per clienti, 70 mq per ufficio, 53 mq destinati a laboratorio, 157 mq per magazzino e 125 mq per rimessa dei carri funebri. Il personale addetto è in media di 7-8 unità, compresi collaboratori e soci. La forma giuridica maggiormente diffusa è quella societaria: il 52% dei soggetti sono società di persone e il 32% società di capitali.

I ricavi provengono sostanzialmente (87%) da servizi completi per salme destinate a tumulazione, inumazione e cremazione, il cui numero annuo ammonta in media a 339.

I servizi sono svolti prevalentemente in ambito comunale; il 33% dei soggetti inoltre ha dichiarato di svolgerne anche in ambito internazionale.

Le spese sostenute dalle imprese del cluster sono generalmente elevate e nettamente superiori alla media del settore; in particolare si rilevano le spese per acquisto di casse in legno (116.378 Euro), di casse in zinco (17.566 Euro), per acquisto di fiori e corone (29.518 Euro) e le spese per pubblicità (17.666 Euro). Anche la dotazione di beni strumentali è consistente; in particolare 3-4 carri funebri, 1-2 furgoni per trasporto attrezzature, 3 carrelli per bare/cofani e 2 PC.

CLUSTER 2 – IMPRESE DI ONORANZE FUNEBRI DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 500

Il cluster è costituito da imprese che operano prevalentemente in forma di società di persone (53%) e di ditte individuali (37%). In circa la metà dei casi l'attività viene svolta in più unità locali, i cui spazi si suddividono in: 36 mq a disposizione dei clienti, 30 mq per ufficio, 80 mq per magazzino e 53 mq per rimessa dei carri funebri. Il totale addetti è costituito da 3 unità, perlopiù non dipendenti.

I servizi effettuati consistono principalmente in tumulazioni (65% dei ricavi) e inumazioni (22%), per un totale annuo di 142, effettuati per la maggior parte in ambito comunale e rivolti quasi esclusivamente a privati, dai quali proviene il 96% dei ricavi.

Le spese sostenute, coerentemente con la struttura delle imprese analizzate, sono leggermente superiori alla media, in particolare quelle per acquisto di casse in legno (49.841 Euro), di casse in zinco (8.321 Euro) e le spese per pubblicità (6.837 Euro). La dotazione di beni strumentali comprende principalmente: 1-2 carri funebri, 1 furgone per trasporto attrezzature e 2 carrelli per bare/cofani

CLUSTER 3 – AGENZIE CON SERVIZI ESTERNALIZZATI

NUMEROSITÀ: 152

Sono raggruppate in questo cluster le imprese di onoranze funebri di piccole dimensioni (si rilevano solo 24 mq a disposizione dei clienti e 28 mq per uffici) che operano principalmente in una sola sede e che generalmente esternalizzano i servizi offerti. Si tratta perlopiù di società (66% dei casi), prevalentemente di persone, nelle quali operano complessivamente 2 addetti.

I ricavi derivano quasi esclusivamente (94%) da servizi per la tumulazione l'inumazione e la cremazione. Il totale annuo di tali servizi, rivolti a una clientela privata, è pari a 103.

La dotazione strumentale è esigua come anche le spese che generalmente risultano inferiori alla media, fanno eccezione quelle per l'acquisto di servizi da imprese funebri e/o centri servizi (circa 67 mila euro) che, caratterizzando le imprese analizzate, presentano un valore notevolmente più elevato rispetto agli altri cluster.

CLUSTER 4 – IMPRESE DI ONORANZE FUNEBRI CHE COMPLETANO L'OFFERTA CON LAVORAZIONE MARMI E/O VENDITA DI SERVIZI SINGOLI

NUMEROSITÀ: 132

La caratteristica del cluster è data dalla diversificazione dei servizi offerti: infatti i ricavi derivano oltre che dalla tumulazione (44% dei ricavi) e dall'inumazione (16%), dalla lavorazione marmi (15%), dalle fotoceramiche per tombe, dalla stampa e affissione dei manifesti e dalla manutenzione tombe.

Si tratta di ditte individuali (48%) e società di persone (42%) che operano perlopiù in una sola sede e impiegano in media 2-3 addetti, di cui nel 47% dei casi 2 soci.

Gli spazi destinati all'attività sono nella media, ad eccezione di quelli per laboratorio (52 mq per il 52% dei soggetti) e magazzino (73 mq) che, in linea con l'attività svolta, risultano superiori.

Il totale annuo dei servizi (tumulazioni, inumazioni e cremazioni) ammonta a 85 ed è rivolto principalmente a privati. Il 39% dei soggetti inoltre dichiara di effettuare servizi per le amministrazioni comunali.

Come dotazione di beni strumentali si rilevano: 1 carro funebre, 1 furgone per trasporto attrezzature, 3 carrelli per bare/cofani.

Le spese sostenute per l'acquisto di marmi ed accessori da applicare (16.300 euro) e quelle per acquisto di fotoceramiche per tombe (circa 2.000 euro) risultano essere le più elevate.

CLUSTER 5 – PICCOLE IMPRESE DI ONORANZE FUNEBRI

NUMEROSITÀ: 1.284

Dall'analisi dei dati presentati dalle imprese del cluster emerge la piccola dimensione sia in termini di spazi, considerate le limitate dimensioni dei locali destinati all'attività, che organizzativa, data la prevalenza di ditte individuali (65%) e il ristretto numero di addetti (1-2).

I servizi offerti, il cui totale annuo ammonta a 43, consistono prevalentemente in tumulazioni (67% dei ricavi) e sono rivolti ad una clientela privata.

La dotazione media di beni strumentali, coerentemente con le piccole dimensioni delle imprese in oggetto, è esigua e comprende 1 carro funebre e 1-2 carrelli per bare/cofani.

Le spese sostenute sono le più contenute, comprese quelle per acquisto di servizi da imprese funebri e/o centri servizi.

CLUSTER 6 – IMPRESE DI SERVIZI

NUMEROSITÀ: 37

Caratteristica delle imprese del cluster è quella di effettuare servizi per altre imprese di onoranze funebri. Il 90% dei ricavi infatti deriva da tale clientela. I rimanenti ricavi provengono perlopiù da privati e amministrazioni comunali.

Le attività svolte sono di vario tipo; in particolare si rileva il trasporto salme (52% dei ricavi per il 38% dei soggetti), la vestizione della salma, l'allestimento camere ardenti, la vendita di casse ed accessori, la fornitura di fiori e corone, le pratiche burocratiche e i trasporti funebri su concessione/appalto comunale. Inoltre 1 impresa su 3 ha dichiarato di effettuare prevalentemente servizi funebri completi per altre imprese.

Le imprese analizzate sono di medie dimensioni e svolgono l'attività generalmente in una unità locale, con un totale addetti di 3 unità.

Hanno valori di spese e numeri di beni strumentali che non si discostano molto dalla media del settore, fatta eccezione per la maggiore dotazione di carri funebri (3 per il 57% dei soggetti) e per le spese di acquisto di servizi da altre imprese funebri che risultano essere molto inferiori alla media.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico - contabili specifici dell'attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);
- ***costo medio per servizio*** = (costo del venduto + costo per la produzione di servizi + spese per acquisti di servizi + spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) / (numero tumulazioni + numero inumazioni + numero cremazioni);
- ***ricavo medio per servizio*** = ricavi / (numero tumulazioni + numero inumazioni + numero cremazioni).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile, per i cluster 1, 2;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 3, 4;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 5;
- dal 2° ventile, per il cluster 6.

Per il ***costo medio per servizio*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per i cluster 1, 3;
- dal 3° ventile, per il cluster 2;
- dal 1° ventile, per il cluster 4;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 5;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 6.

Per il ***ricavo medio per servizio*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per il cluster 1;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 2;
- dal 1° ventile, per i cluster 3, 4;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 5;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 6.

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della “funzione di ricavo” per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della “funzione di ricavo” sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della “funzione di ricavo” si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l’eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell’intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della “funzione di ricavo” si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell’attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla “territorialità generale a livello comunale[6]” che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo, le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile “Radice quadrata del valore dei beni strumentali”. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile “Radice quadrata del valore dei beni strumentali”.

Nell’allegato 6.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL’UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l’Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell’allegato 6.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell’Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell’Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell’impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l’intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[6] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell’apposito Decreto Ministeriale.

[7] L’Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 6.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG55U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0192	1,0073	-	1,5776	1,3528	1,4470
Spese per acquisti di servizi	1,2455	1,1275	1,2671	0,9489	1,1123	1,4470
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi – Spese per acquisto di servizi da imprese funebri e/o centri servizi	-	-	1,4390	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8886	1,2179	0,9560	1,1315	1,1262	0,8949
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	17.331,3736	17.422,2366	17.040,6146	11.774,4582	10.684,4707	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	17.331,3736	17.422,2366	17.040,6146	11.774,4582	10.684,4707	-
Valore dei beni strumentali	0,2245	-	-	0,2578	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	157,0232	113,6151	-	61,6927	154,7370
Totale numero (tumulazioni + inumazioni + cremazioni)	401,9172	198,4539	-	120,2299	205,8110	-
Numero di carri funebri a motore	10.003,6106	8.567,0056	-	-	2.797,6129	-
Spese per acquisto di servizi da imprese funebri e/o centri servizi	-	-	1,3523	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 1 della territorialità generale a livello comunale – Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato*	-	-	-	-	16,9795	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 2 della territorialità generale a livello comunale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali*	-	-85,7138	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 3 della territorialità generale a livello comunale – Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti*	-	-	-	-	19,5126	-
Correttivo da applicare al coefficiente della Radice quadrata del Valore dei beni strumentali *Gruppo 5 della territorialità generale a livello comunale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata*	-	-85,7138	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

ALLEGATO 6.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti domicilio

QUADRO B:

- Mq di spazi interni a disposizione dei clienti
- Mq di spazi destinati ad ufficio/archivio

QUADRO F

- Tipologia dei servizi prestati: Fotoceramiche per tombe
- Tipologia dei servizi prestati: Lavorazione e vendita marmi per tombe ed applicazioni accessorie

QUADRO G:

- Tipologia clientela: Imprese di onoranze funebri
- Altri elementi specifici: Spese per acquisto di servizi da imprese funebri e/o centri servizi
- Altri elementi specifici: Spese per manutenzione e riparazione degli automezzi
- Altri elementi specifici: Spese per acquisto di casse in legno con accessori e imbottiture
- Altri elementi specifici: Spese per acquisto di casse in zinco e prodotti sostitutivi
- Altri elementi specifici: Spese per acquisto di marmi ed accessori da applicare
- Servizi effettuati nell'anno: Tumulazioni – Numero
- Servizi effettuati nell'anno: Inumazioni – Numero
- Servizi effettuati nell'anno: Cremazioni – Numero

QUADRO I:

- Beni strumentali: Carri funebri a motore – Numero

ALLEGATO 7

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE SG69U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione degli studi di settore SG69A, SG69B, SG69C, SG69D e SG69E.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ISTAT:

- 45.11.0 – Demolizioni di edifici e sistemazione del terreno;
- 45.12.0 – Trivellazioni e perforazioni;
- 45.21.0 – Lavori generali di costruzione di edifici e lavori di ingegneria civile;
- 45.22.0 – Posa in opera di coperture e costruzione di ossature di tetti di edifici;
- 45.23.0 – Costruzione di autostrade, strade, campi di aviazione e impianti sportivi;
- 45.24.0 – Costruzione di opere idrauliche;
- 45.25.0 – Altri lavori speciali di costruzione.

Al fine di aggiornare lo studio di settore, sono state richieste nuove e più dettagliate informazioni nel quadro Z del modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello specifico studio di settore.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli allegati alle dichiarazioni dei redditi relative al periodo di imposta 2000.

Il numero dei modelli pervenuti in Anagrafe Tributaria è stato pari a 153.969.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in esse contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 55.900 modelli, pari al 36,3% dei modelli pervenuti. Il principale motivo di scarto è dovuto alla mancata e/o parziale compilazione del quadro Z, il quadro con gli ulteriori dai utili per l'aggiornamento dello studio di settore.

Gli ulteriori motivi di scarto sono stati:

- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- quadro D del modello (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività, localizzazione dell'attività, modalità di acquisizione dei lavori (quadro D del modello);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nei modelli.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 98.069.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare i soggetti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il modello ad eccezione dei dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, alla localizzazione, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, ecc..; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative a quegli elementi strutturali e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare trentasei gruppi omogenei.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La disponibilità di un maggiore e più articolato patrimonio informativo ha permesso un'evoluzione dell'analisi nel senso della più accurata lettura delle caratteristiche organizzative e di funzionamento delle imprese del settore delle costruzioni edili.

Il settore delle costruzioni è attraversato da un profondo mutamento strutturale ed organizzativo, innescato anche dalla crisi del decennio passato. Nonostante la tendenza in atto verso l'integrazione e la crescita dimensionale, il tessuto produttivo è ancora oggi costituito da una moltitudine di imprese di piccole dimensioni, con strutture leggere e flessibili. Il principale sforzo è stato rivolto proprio alla maggiore chiarezza nella lettura delle caratteristiche di quest'area di imprese.

L'analisi, dunque, ha messo in evidenza diverse modalità di operare nel settore, riconducibili all'interazione di una serie di fattori discriminanti. Tali fattori sono indicativi di:

- dimensione della struttura,
- focalizzazione su un'area di attività,
- specializzazione operativa,
- modalità di acquisizione e di realizzazione dei lavori.

La **dimensione** della struttura è il risultato della sintesi di diversi elementi ed il fattore che la rappresenta ha permesso una sorta di classificazione tra imprese di piccole, medie e grandi dimensioni. Prima di tutto la dimensione è stata considerata espressa dalla presenza e dalla quantità di personale impegnato nell'attività. In generale, il ricorso a personale dipendente è stato indicato da poco più della metà delle imprese e coinvolge

spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di soggetti (cluster); in tal modo i soggetti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

prevalentemente figure operaie, più frequentemente inquadrate come generiche che specializzate. La presenza di personale con mansioni impiegatizie, oltre ad aumentare la dimensione d'impresa, può essere significativa anche di una specifica modalità organizzativa dell'attività. La consistenza della dotazione di beni strumentali è stato un ulteriore elemento indicativo della dimensione organizzativa; oltre alla quantità, la tipologia di macchine e attrezzature e la loro prevalente destinazione d'uso hanno consentito analisi anche di tipo qualitativo. Infine, va da sé che anche il volume di costi operativi sostenuto dalle aziende è una variabile significativa del volume e della dimensione delle imprese.

A prescindere dagli aspetti strettamente organizzativo-dimensionali, la **focalizzazione su un'area di attività** è risultata un'altra fondamentale variabile discriminante. E' stato possibile, così, rilevare la concentrazione dell'attività delle imprese sull'edilizia privata di nuova costruzione abitativa e non, sugli interventi di riqualificazione e recupero dell'esistente, sui lavori pubblici e sull'edilizia abitativa pubblica, sui lavori complementari.

Questo tipo di informazione ha visto arricchito il suo contenuto dall'incrocio con la vera e propria **specializzazione dell'attività** operativa. Il grosso dell'attività delle imprese, infatti, è rivolto alla realizzazione di lavori generali di costruzione di edifici che, non trattandosi di un aspetto di specializzazione "tecnica", assume rilevanza discriminante proprio in virtù della combinazione con le diverse aree di attività. Veri e propri gruppi di imprese specializzate, invece, sono state rilevati riguardo all'esecuzione di lavori di trivellazione e perforazione, fondazione e palificazione, costruzione di opere idrauliche, di opere di ingegneria civile e di strade, costruzione di impianti sportivi, montaggio e installazione di opere prefabbricate in CLS, produzione e distribuzione di calcestruzzo preconfezionato, costruzione, posa in opera e impermeabilizzazione di tetti e coperture, demolizione e microdemolizione, movimento terra, preparazione e sgombero di cantieri, scavo pozzi d'acqua, montaggio, smontaggio e noleggio di ponteggi e piattaforme. Alcune delle specializzazioni, per effetto dell'operare congiunto anche del fattore dimensionale, hanno dato luogo all'articolazione delle imprese su più cluster.

L'ultimo fattore discriminante è risultato il diverso atteggiamento delle imprese rispetto alle possibili **modalità di acquisizione** (in appalto, subappalto o propria promozione) e **realizzazione dei lavori** (in proprio o affidata ad imprese terze). Si tratta di un elemento che, evidentemente, sottende importanti implicazioni di tipo organizzativo. Dall'analisi, infatti, sono emerse tipologie di imprese con diversi gradi di integrazione nella filiera edile e di frammentazione del processo produttivo. Imprese, cioè, che si occupano della sola fase organizzativa o realizzativa dei lavori, che attraverso l'appalto e il subappalto intervengono in progetti edili di più ampie dimensioni, che integrano la propria o che vanno ad integrare l'altrui capacità produttiva.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, l'indicazione di valori quantitativi si intende sempre riferita a valori medi salvo specifica indicazione diversa.

CLUSTER 1 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, CHE OPERANO NELLE ATTIVITÀ EDILI AUSILIARIE E PRELIMINARI

NUMEROSITÀ: 1.437

Il cluster è composto da imprese, generalmente di piccola dimensione, che si evidenziano per la circostanza di svolgere in forma specializzata il complesso di attività ausiliarie e preliminari alla costruzione, afferenti la demolizione e la sistemazione del terreno.

Dal punto di vista della natura giuridica la forma assolutamente prevalente è la ditta individuale mentre solo nel 28% dei casi viene fatto ricorso alla forma societaria.

Il numero complessivo di addetti impiegati è pari a 2 (talvolta, 1 è un lavoratore dipendente) mentre solo 1 impresa su 4 dispone di superfici destinate all'esercizio dell'attività. Infatti, il 26% delle imprese indica un ufficio di 25 mq, il 25% un magazzino al coperto di 160 mq e il 26% uno all'aperto di 490 mq.

Le attività svolte da queste imprese, come anticipato, fanno riferimento alle attività complementari alla costruzione di edifici. Più in particolare, il 46% delle imprese realizza il 43% dei ricavi con la demolizione, il 46% realizza il 39% dei ricavi con la microdemolizione, il 58% realizza il 34% dei ricavi con la preparazione dei cantieri, il 42% realizza il 32% dei ricavi con il movimento terra e il 17% delle imprese realizza il 31% dei ricavi complessivi con il drenaggio dei cantieri e dei terreni.

A causa della natura multispecializzata dell'attività, non risulta altrettanto focalizzata l'area di intervento, anche se emergono tra gli altri il campo della riqualificazione e recupero di edilizia privata (il 63% dei ricavi per il 58% delle imprese) e quello dei lavori complementari (il 58% dei ricavi per il 53% delle imprese).

Per l’88% dei ricavi complessivi l’attività è realizzata in proprio da queste imprese mentre è diversificata la modalità di acquisizione dei lavori.

CLUSTER 2 – IMPRESE, DI MEDIE E PICCOLE DIMENSIONI, CHE OPERANO NEI LAVORI PUBBLICI

NUMEROSITÀ: 687

Il cluster riunisce imprese di medie e piccole dimensioni che svolgono attività edile principalmente nell’ambito dei lavori pubblici.

Per quanto riguarda la natura giuridica, non emerge una particolare predilezione per l’una o l’altra forma: il 47% delle imprese adotta la ditta individuale, il 28% le società di persone e il 25% di capitali.

Complessivamente gli addetti raggiungono le 5-6 unità, di cui 4 sono lavoratori dipendenti: oltre a 2 operai generici, il 48% impiega 2-3 operai specializzati e il 31% ha alle proprie dipendenze 1 impiegato.

Il 69% dei ricavi proviene da attività svolte nell’ambito dei lavori pubblici. Le attività realizzate sono diversificate e riguardano la costruzione di opere idrauliche (34% dei ricavi) e le costruzioni stradali (24%). Inoltre, per 1 impresa su 2 il 21% dei ricavi deriva dal movimento terra.

La circostanza di operare prevalentemente per una committenza pubblica contribuisce a fare dell’appalto (72% dei ricavi) e del subappalto (37% dei ricavi per il 43% delle imprese) le principali modalità di acquisizione dei lavori. Lavori che, prevalentemente, vengono poi realizzati direttamente da queste imprese (88% dei ricavi).

CLUSTER 3 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, CHE ACQUISISCONO E REALIZZANO IN PROPRIO INTERVENTI DI RIQUALIFICAZIONE E RECUPERO

NUMEROSITÀ: 7.812

Il cluster è contraddistinto da imprese di piccole dimensioni che operano con interventi di riqualificazione e recupero su edifici privati.

La figura giuridica prevalentemente adottata è la ditta individuale (77% dei casi) che contribuisce a contraddistinguere imprese relativamente strutturate.

Se, infatti, il numero complessivo di addetti è in media pari a 2, solo il 46% delle imprese impiega 1 lavoratore dipendente, in genere inquadrato come operaio generico (36% delle imprese); anche l’utilizzo di superfici per lo svolgimento dell’attività è piuttosto occasionale.

L’attività edile di queste imprese è decisamente rivolta alla riqualificazione e recupero di edifici privati: con tale tipo di interventi viene prodotto l’85% dei ricavi complessivi.

L’attività viene realizzata in forma prevalentemente autonoma sia dal lato dell’acquisizione dei lavori (il 95% dei ricavi viene procurato con la propria promozione) che da quello della realizzazione (solo il 5% dei ricavi viene prodotto affidando a terzi la realizzazione dei lavori).

CLUSTER 4 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, CHE OPERANO IN APPALTO NELL’EDILIZIA ABITATIVA PRIVATA

NUMEROSITÀ: 8.572

Il cluster è costituito da imprese di piccola dimensione che effettuano la loro attività, in appalto, nel campo dell’edilizia abitativa privata.

La figura giuridica con cui queste imprese prevalentemente operano è la ditta individuale (65% dei casi).

Il numero complessivo di addetti è pari a 3; di questi, 2 sono inquadrati come lavoratori dipendenti.

Anche il ricorso all’utilizzo di superfici destinate all’esercizio dell’attività è poco diffuso. Il 22% delle imprese dispone di un piccolo magazzino al coperto di poco più di 100 mq, il 20% di esse ne dispone di uno all’aperto di oltre 170 mq; il 20% indica un piccolo ufficio di quasi 20 mq.

L’attività svolta è nell’ambito dei lavori generali di costruzione degli edifici (88% dei ricavi complessivi) sia di nuova costruzione (il 68% dei ricavi proviene dall’area dell’edilizia abitativa nuova) che preesistenti (gli interventi di riqualificazione e recupero contribuiscono al 26% dei ricavi per il 49% delle imprese).

La modalità di acquisizione dei lavori è quasi esclusivamente l’appalto (94% dei ricavi) mentre solo una piccola quota di attività, pari al 7% dei ricavi, viene realizzata attraverso l’affidamento a terzi.

CLUSTER 5 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE E DISTRIBUZIONE DI CALCESTRUZZO

NUMEROSITÀ: 115

Appartengono al cluster imprese che realizzano in forma specializzata una particolare tipologia di attività: la produzione e distribuzione di calcestruzzo preconfezionato.

Nel 50% dei casi, le imprese operano sotto forma di ditta individuale mentre la forma societaria è sia di persone che di capitali, entrambi indicate nel 25% dei casi.

Il numero complessivo di addetti è pari a 4. Di questi, 2-3 sono inquadrati come lavoratori dipendenti, soprattutto operai generici.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività, quando l'impresa ne dispone, sono di grandi dimensioni. Infatti, il 28% delle imprese indica un magazzino al coperto di circa 250 mq e il 29% spazi all'aperto di oltre 1.100 mq; il 39% delle imprese, inoltre, dispone di un ufficio di 42 mq.

La produzione e distribuzione di calcestruzzo, effettuata da tutte le imprese appartenenti al cluster, contribuisce alla realizzazione dell'82% dei ricavi complessivi.

La dotazione di beni strumentali è coerente con l'attività svolta. Il 36% delle imprese dispone di 2 betoniere, il 35% utilizza 4 autobetoniere e il 28% 1 o 2 pompe CLS.

CLUSTER 6 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE NELLA COSTRUZIONE DI OPERE DI INGEGNERIA CIVILE

NUMEROSITÀ: 1.176

Il cluster è costituito da imprese, prevalentemente di piccole dimensioni, che si caratterizzano per realizzare la gran parte della loro attività nell'ambito dell'ingegneria civile.

Dal punto di vista della natura giuridica non si segnala una spiccata caratterizzazione, con l'adozione sia della ditta individuale (53% delle imprese) che di forma societarie, soprattutto di capitali (28%).

Il numero complessivo di addetti è pari a 4, 3 dei quali sono dipendenti a tempo pieno; si tratta sia di operai generici (il 65% delle imprese ne indica 2) che, più raramente, specializzati (2 nel 36% delle imprese).

L'utilizzo di superfici destinate a magazzino non è molto diffuso, mentre il 49% delle imprese indica la disponibilità di un ufficio di 35 mq.

Come detto, il cluster si contraddistingue per la circostanza che tutte le imprese che vi appartengono realizzano lavori di costruzione di opere di ingegneria civile, attività che contribuisce ai ricavi complessivi per una quota assolutamente preminente, pari all'81%.

Tra le modalità di acquisizione dei lavori prevalgono l'appalto (65% dei ricavi) e il subappalto (61% dei ricavi per il 31% delle imprese) mentre la fase realizzativa è normalmente a carico diretto di queste imprese che, a loro volta, cedono in appalto o subappalto solo il 13% dei lavori.

CLUSTER 7 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE NELLO SCAVO DI POZZI D'ACQUA

NUMEROSITÀ: 268

Il cluster raggruppa imprese specializzate in una particolare attività di trivellazione: la perforazione e costruzione di pozzi d'acqua.

Si tratta di imprese di piccola dimensione, organizzate in forma di ditta individuale (63% dei casi) o di società di persone (31%), con un numero complessivo di addetti pari a 3. Il personale dipendente è presente nel 44% delle imprese, con 2-3 addetti. Quasi la metà delle imprese dispone di aree aperte (700 mq) e coperte (256 mq) destinate a magazzino mentre più rara è la disponibilità di un ufficio.

L'attività che caratterizza queste imprese è lo scavo e la costruzione di pozzi d'acqua che, determinando l'89% dei ricavi complessivi, si configura come attività specializzata.

Anche la dotazione di beni strumentali conferma la specializzazione dell'attività e a disposizione di queste imprese ci sono, tra l'altro, 1 perforatrice, 1 sonda, 1 trivella e 1 pompa d'acqua mentre il parco mezzi è composto da 2 autocarri.

CLUSTER 8 – IMPRESE CON STRUTTURA DI DIMENSIONI MOLTO GRANDI

NUMEROSITÀ: 137

Questo cluster riunisce imprese caratterizzate dalla circostanza di operare con una struttura di dimensione decisamente sopra la media.

Questa condizione è evidente fin dalla considerazione della forma giuridica che è quasi sempre di tipo societario, in particolare di capitali (88% dei casi).

Il numero complessivo di addetti è pari a 34. Oltre ai soci con occupazione prevalente nell'impresa, prestano la loro attività anche molti lavoratori dipendenti. Alcuni di essi svolgono mansioni impiegatizie (5-6 unità), gli altri sono direttamente impegnati nelle attività operative: si tratta di 13 operai specializzati e di 9 operai inquadrati come generici.

Per lo svolgimento dell'attività è normale l'utilizzo di superfici ampie e con diverse destinazioni d'uso. Tutte le imprese vantano uffici con una superficie media di quasi 300 mq, mentre i magazzini sono sia al coperto (800 mq) che all'aperto (3.200 mq).

La dotazione di beni strumentali è consistente e diversificata, integrata da noli per un volume di spesa pari a 68.000 euro. Ampio anche il parco mezzi composto da 6 autocarri, 5 autovetture e 4 autoveicoli per il trasporto promiscuo.

Le attività di costruzione di edifici (61% dei ricavi) e di opere di ingegneria civile (40% dei ricavi per il 28% delle imprese) sono rivolte a diversi ambiti: lavori pubblici (39% dei ricavi), edilizia privata di nuova costruzione abitativa (35% dei ricavi per il 57% delle imprese) e non (30% dei ricavi per il 54% delle imprese), riqualificazione e recupero (28% dei ricavi per il 55% delle imprese).

L'appalto è la modalità di acquisizione dei lavori prevalente (74% dei ricavi). Inoltre, è frequente l'affidamento ad altre imprese della fase realizzativa dei lavori (28% dei ricavi).

CLUSTER 9 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE NELLA COSTRUZIONE E IMPERMEABILIZZAZIONE DI TETTI

NUMEROSITÀ: 3.187

Il modello è contraddistinto dalla specializzazione dell'attività sulla costruzione, posa e impermeabilizzazione di tetti, unita alla piccola dimensione.

La figura giuridica utilizzata più di frequente è la ditta individuale, con la quale opera il 69% delle imprese.

Il numero complessivo di addetti è pari a 2, che nel 50% delle imprese è inquadrato come personale dipendente.

L'utilizzo di superfici per lo svolgimento dell'attività è occasionale: 170 mq di magazzini al coperto e 30 mq di ufficio vengono indicati da circa il 30% delle imprese.

L'attività è specializzata e riguarda le coperture di edifici. La gran parte dei ricavi, infatti, viene realizzata con la costruzione e la posa in opera di tetti (60% dei ricavi) e i lavori di impermeabilizzazione (29% dei ricavi). La principale area di intervento è quella dell'edilizia abitativa privata, sia nella riqualificazione e recupero (39% dei ricavi) che nella nuova costruzione (47% dei ricavi per il 48% delle imprese).

Le modalità di acquisizione dei lavori sono diversificate mentre la realizzazione è quasi sempre effettuata in proprio (89% dei ricavi).

CLUSTER 10 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE NEL MONTAGGIO DI PONTEGGI

NUMEROSITÀ: 193

Questo cluster individua una nicchia molto ben definita nell'ambito del complesso delle attività edili: il montaggio e lo smontaggio di ponteggi e piattaforme.

La figura giuridica prevalentemente adottata da queste imprese è la ditta individuale (62% dei casi). Il numero complessivo di addetti è pari a 4. Tutt'altro che infrequente anche il ricorso a personale dipendente, visto che il 52% delle imprese occupa 2 operai generici e il 26% impiega 4 operai specializzati.

Non emerge un uso significativo di superfici per lo svolgimento dell'attività; si segnala più che altro la disponibilità di un piccolo ufficio, indicato dal 37% delle imprese per 32 mq, e di un'area destinata a magazzino (poco più di 500 mq per il 36% delle imprese).

Tutti gli appartenenti al cluster svolgono attività di montaggio/smontaggio ponteggi e piattaforme, incluso il noleggio, realizzando la quasi totalità dei ricavi complessivi (95%).

Molto elevata, evidentemente, la dotazione relativa a queste particolari attrezzature, con ponteggi (tubolari e modulari) in grado di sviluppare oltre 3.800 mq di superficie.

Per la natura ausiliaria di questa attività rispetto a quella edile in senso generale, il subappalto è la modalità principale (67% dei ricavi) di acquisizione dei lavori.

CLUSTER 11 – IMPRESE, PREVALENTEMENTE DI PICCOLE DIMENSIONI, CHE OPERANO NELL'EDILIZIA PUBBLICA NON ABITATIVA

NUMEROSITÀ: 1.550

Il cluster è costituito da imprese che operano nel campo dell'edilizia pubblica non abitativa, con strutture di medie e piccole dimensioni.

Dal punto di vista della figura giuridica si rilevano sia ditte individuali che forme societarie, in particolare di capitali (30% dei casi).

Il numero complessivo di addetti è pari a 5, ed è piuttosto diffuso il ricorso a personale dipendente. Il 30% delle imprese occupa 1 impiegato, il 76% 3 operai generici ed il 43% 2 specializzati.

L'utilizzo di superfici per l'esercizio dell'attività non è infrequente. In particolare, si segnala la disponibilità di un ufficio di circa 45 mq, indicato dal 61% delle imprese.

I lavori generali di costruzione di edifici (92% dei ricavi) emergono come attività predominante, svolta quasi esclusivamente nell'ambito dei lavori pubblici (esclusa l'edilizia abitativa) che contribuiscono al 90% dei ricavi complessivi.

Mentre la realizzazione è normalmente svolta in proprio dalle imprese, tra le modalità di acquisizione dei lavori spiccano l'appalto (82% dei ricavi) e, più raramente, il subappalto (56% dei ricavi per il 20% delle imprese).

CLUSTER 12 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, CHE OPERANO NELL'EDILIZIA NON ABITATIVA PRIVATA, AFFIDANDO A TERZI LA REALIZZAZIONE DEI LAVORI

NUMEROSITÀ: 1.741

Il cluster raggruppa imprese che operano nell'edilizia non abitativa privata con una modalità organizzativa che prevede il quasi completo affidamento a terzi della fase realizzativa.

Tra le figure giuridiche, la forma societaria è quella nettamente prevalente e ben nel 66% dei casi, queste imprese operano in forma di società di capitali.

Il numero di addetti complessivamente impegnati nell'attività è pari a 3; si segnala, tuttavia, il ricorso solo sporadico a contratti di lavoro dipendente.

E' occasionale anche l'utilizzo di superfici per lo svolgimento dell'attività, con il ricorso ad un ufficio di circa 34 mq indicato dal 46% delle imprese.

I lavori generali di costruzione di edifici consentono la realizzazione del 94% dei ricavi complessivi e l'area di intervento, come anticipato, è quella dell'edilizia non abitativa privata di nuova costruzione (90% dei ricavi).

Il 73% dei ricavi proviene da lavori acquisiti con la promozione diretta da parte dell'impresa mentre la fase realizzativa, come anticipato, viene quasi sempre affidata ad altre imprese dato che con questa modalità vengono realizzati il 95% dei ricavi.

CLUSTER 13 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE NELLE COSTRUZIONI DI STRADE

NUMEROSITÀ: 2.098

La caratteristica che accomuna gli appartenenti al cluster è la specializzazione nella cantieristica stradale, unita alla dimensione piuttosto ridotta della struttura.

Si tratta, per la maggior parte, di ditte individuali (55% dei casi) ma sono tutt'altro che trascurabili anche le forme societarie.

Il numero complessivo di addetti è pari a 3-4 ed è piuttosto frequente il ricorso a personale dipendente. Infatti, il 66% delle imprese indica di occupare 1-2 operai generici, il 39% vanta 1-2 operai inquadrati come specializzati.

Tra le superfici si segnalano, soprattutto, quelle destinate ad ufficio, indicate dal 54% per 32 mq, mentre è meno diffusa la disponibilità di magazzini sia all'aperto che al coperto.

Tutte le imprese che appartengono al cluster svolgono la gran parte della loro attività nelle costruzioni stradali, da dove proviene l'84% dei ricavi complessivi.

L'appalto (73% dei ricavi) e, talvolta, il subappalto (51% dei ricavi per il 30% delle imprese) sono le modalità prevalenti di acquisizione dei lavori mentre la loro realizzazione è quasi sempre a cura di queste imprese (90% dei ricavi).

CLUSTER 14 – IMPRESE, DI GRANDI DIMENSIONI, CHE OPERANO NELLE COSTRUZIONI DI OPERE DI INGEGNERIA CIVILE

NUMEROSITÀ: 203

Il cluster è composto da imprese che, con una struttura di buone dimensioni, operano nell'ambito delle costruzioni di opere di ingegneria civile.

La figura giuridica prevalente è decisamente quella societaria, con ben il 70% di società di capitali, a denotare strutture complesse ed organizzate.

A fronte di un numero complessivo di addetti pari a 18, sono 15-16 i lavoratori dipendenti. Quasi sempre sono presenti 2 o 3 impiegati e una cospicua squadra di operai generici e specializzati (rispettivamente 6 e 5 unità).

Normalmente queste imprese dispongono di un ampio ufficio (110 mq) e di superfici destinate a magazzino (1.200 mq).

Del resto, la dotazione di beni strumentali è di rilievo e composta da diverse macchine e attrezzature stradali e per compattazione, per movimento terra, per sollevamento e trasporto oltre ad un parco mezzi composto da 6 autocarri e 3 autovetture. Significativo anche il ricorso ai noli, per un volume di spesa pari a circa 240.000 euro.

Il 72% dei ricavi complessivi, come anticipato, proviene dalle costruzioni di opere di ingegneria civile. A questi si aggiungono: i lavori generali di costruzione edifici (25% dei ricavi per il 33% delle imprese), le costruzioni stradali (19% dei ricavi per il 36% delle imprese) e il movimento terra (14% dei ricavi per il 25% delle imprese).

L'appalto e il subappalto sono le modalità quasi esclusive di acquisizione dei lavori (95% dei ricavi), che vengono normalmente realizzati in proprio (84%).

CLUSTER 15 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE NEI LAVORI DI TRIVELLAZIONE E PERFORAZIONE

NUMEROSITÀ: 459

Il cluster è costituito da imprese di piccola dimensione che effettuano prevalentemente attività di trivellazione e perforazione.

Dal punto di vista della figura giuridica, queste imprese operano sia in forma di ditta individuale (51% dei casi) che societaria, in particolare di capitali (25%).

Gli addetti complessivi sono 4 e nel 63% dei casi è presente personale dipendente; in questo caso, si tratta quasi sempre di personale operaio: il 47% delle imprese indica 2-3 unità inquadrate come generici, il 26% ne indica 2-3 specializzati.

Il 51% delle imprese utilizza un ufficio di poco più di 40 mq, mentre il 46% dispone di superfici destinate a magazzino che, coperte o all'aperto, raggiungono quasi 600 mq medi.

La gran parte dei ricavi (69%) deriva dall'attività di trivellazione e perforazione; una quota decisamente inferiore dei ricavi complessivi, proviene, inoltre, da lavori generali di costruzione di edifici (59% dei ricavi per il 19% delle imprese).

La realizzazione dei lavori è effettuata generalmente in proprio (87% dei ricavi) mentre le modalità di acquisizione sono diversificate, con una leggera prevalenza della propria promozione (41%).

La dotazione di beni riguarda soprattutto macchine per perforazione e sondaggio.

CLUSTER 16 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, CHE OPERANO NELL'EDILIZIA ABITATIVA PUBBLICA

NUMEROSITÀ: 1.145

Il cluster è costituito da imprese di piccola dimensione che svolgono lavori generali di costruzione di edifici nell'ambito dell'edilizia abitativa pubblica.

Rispetto alla natura giuridica, queste imprese operano sia in forma di ditta individuale (53% dei casi) che societaria, soprattutto di capitali (26%).

Complessivamente sono impegnati nell'attività 4 addetti. Il 66% delle imprese, in particolare, occupa 3-4 dipendenti a tempo pieno.

L'utilizzo di superfici per lo svolgimento dell'attività non è frequente. Solo il 43% delle imprese dispone di un ufficio di 43 mq mentre l'uso di superfici destinate a magazzino è più raro.

Tutte le imprese che appartengono al cluster operano nel campo dell'edilizia abitativa pubblica, da dove proviene l'81% dei ricavi complessivi, realizzando lavori generali di costruzione di edifici (81%).

La realizzazione dei lavori è quasi sempre effettuata in proprio (77% dei ricavi); tra le modalità di acquisizione, appalto (53% dei ricavi) e subappalto (69% dei ricavi per il 28% delle imprese) sono le più diffuse.

CLUSTER 17 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI, CHE OPERANO IN APPALTO NELLA RIQUALIFICAZIONE E RECUPERO

NUMEROSITÀ: 10.052

Appartengono al cluster imprese di piccola dimensione che effettuano prevalentemente interventi di riqualificazione e recupero in appalto.

La figura giuridica decisamente più frequente è la ditta individuale (69% delle imprese) e il numero complessivo di addetti è pari a 3. La presenza di personale dipendente non è frequente: il 43% delle imprese indica di occupare 1-2 operai generici, solo il 20% inquadra 1-2 operai specializzati.

L'85% dei ricavi proviene da interventi di riqualificazione e recupero nell'ambito dei lavori generali di costruzione di edifici (89% dei ricavi), realizzati direttamente da queste imprese (92%).

L'altra caratteristica peculiare di questo cluster è la modalità di acquisizione dei lavori, quasi esclusivamente rappresentata dall'appalto, modalità dalla quale proviene il 94% dei ricavi.

CLUSTER 18 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE IN LAVORI DI MOVIMENTO TERRA

NUMEROSITÀ: 3.847

Il cluster è costituito da imprese di piccole dimensioni che realizzano in forma specializzata lavori di movimento terra.

La figura giuridica prevalentemente utilizzata è costituita dalla ditta individuale (75% dei casi) e il numero di addetti complessivamente impiegati è 2; il ricorso al personale dipendente è poco diffuso, indicato solo dal 37% delle imprese.

Raro anche l'utilizzo di superfici per lo svolgimento dell'attività: il 37% delle imprese dispone di superfici destinate a magazzino, all'aperto o al coperto (500 mq), il 24% di un ufficio (24 mq).

Come anticipato, la gran parte dei ricavi (87%) deriva da lavori di movimento terra e questa specializzazione dell'attività trova supporto nell'analisi della dotazione di beni strumentali di queste imprese, in genere composta da macchine quali escavatori e mini-escavatori, pale e mini-pale caricatrici, terne.

I lavori sono quasi sempre realizzati in proprio (91% dei ricavi) e acquisiti con modalità eterogenee benché appalto e subappalto determinino il 65% dei ricavi.

CLUSTER 19 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, CHE OPERANO NEI LAVORI COMPLEMENTARI

NUMEROSITÀ: 5.535

Appartengono al cluster imprese, generalmente di piccola dimensione, che effettuano lavori edili complementari.

Si tratta, prevalentemente, di ditte individuali (69% dei casi), con un numero di addetti complessivamente pari a 2. Non sempre viene impiegato personale dipendente, indicato dal 42% delle imprese per 2 unità, così come è occasionale l'utilizzo di superfici per lo svolgimento dell'attività.

Come anticipato, il 75% dei ricavi deriva dalla realizzazione di lavori complementari: attività edili particolari, ausiliarie, accessorie a quelle identificate.

Non emerge una particolare modalità di acquisizione dei lavori, visto che appalto (79% dei ricavi per il 46% delle imprese), subappalto (76% dei ricavi per il 38% delle imprese) e propria promozione (80% dei ricavi per il 43% delle imprese) contribuiscono a realizzare quote simili di ricavi.

La realizzazione delle attività, invece, è normalmente effettuata direttamente da queste imprese (86% dei ricavi).

CLUSTER 20 – IMPRESE, DI GRANDI DIMENSIONI, SPECIALIZZATE NELLE COSTRUZIONI DI STRADE

NUMEROSITÀ: 215

Il cluster è costituito da imprese di grandi dimensioni che effettuano prevalentemente lavori di costruzione stradale.

La presenza di un'organizzazione strutturata emerge fin dall'analisi della forma giuridica adottata; queste imprese, infatti, utilizzano quasi esclusivamente forme societarie, di capitali nel 78% dei casi.

Il numero complessivo di addetti è piuttosto elevato e raggiunge le 23 unità, 21 delle quali sono lavoratori dipendenti: in particolare, 3/4 impiegati, 6 operai generici e 9 operai specializzati.

Anche le superfici utilizzate nell'attività sono ampie e comprendono un ufficio di poco più di 150 mq e aree destinate a magazzino che, tra quelle all'aperto e quelle al coperto, superano i 5.600 mq.

I lavori di costruzione stradale (61% dei ricavi complessivi) e quelli di movimento terra (10%) costituiscono le principali aree di attività, svolte principalmente nell'ambito di progetti con committenza pubblica (75%).

La realizzazione dei lavori è effettuata quasi sempre in proprio (85% dei ricavi) mentre le modalità di acquisizione delle commesse sono l'appalto (72%) e il subappalto (20%).

La dotazione di beni strumentali è estesa e comprende, tra le altre, macchine stradali e per compattazione, per il movimento terra e attrezzature generiche, e viene integrata con il ricorso a noli (161.000 euro di spesa).

CLUSTER 21 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, CHE OPERANO NELL'EDILIZIA ABITATIVA PRIVATA, AFFIDANDO A TERZI I LAVORI

NUMEROSITÀ: 10.528

Il cluster è caratterizzato da imprese di piccole dimensioni che operano nel campo dell'edilizia abitativa privata affidando a terzi la realizzazione dei lavori.

Queste imprese utilizzano generalmente forme giuridiche societarie, sia di capitali (64% dei casi) che di persone (26%).

Il numero complessivo di addetti è pari a 2-3, con un raro ricorso a personale dipendente e all'utilizzo di superfici per lo svolgimento dell'attività (il 46% delle imprese indica un ufficio di 30 mq). Anche la dotazione di beni strumentali è poco diffusa e ridotta.

L'attività svolta riguarda i lavori generali di costruzione di edifici (99% dei ricavi) sia nell'ambito dell'edilizia abitativa privata di nuova costruzione (84% dei ricavi) che della riqualificazione e recupero (70% dei ricavi per il 19% delle imprese).

L'acquisizione dei lavori è frutto esclusivamente della propria promozione (98% dei ricavi) mentre la loro realizzazione è sistematicamente affidata a terzi (97%).

CLUSTER 22 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE NELL'INSTALLAZIONE DI OPERE PREFABBRICATE

NUMEROSITÀ: 450

Il cluster si definisce per la realizzazione in forma specializzata di una particolare tipologia di attività edile: il montaggio e l'installazione di opere o elementi prefabbricati.

Le figure giuridiche adottate sono diversificate e riguardano sia forme societarie che la ditta individuale, utilizzata dal 47% delle imprese.

Complessivamente gli addetti ammontano a 4 unità ed il 63% delle imprese indica 4 lavoratori dipendenti, generalmente operai generici.

Tra le superfici si segnala soprattutto un piccolo ufficio, indicato dal 48% delle imprese per una superficie di 44 mq, assieme a locali al chiuso destinati a magazzino (nel 31% delle imprese per 306 mq).

L'87% dei ricavi complessivi proviene dall'attività di montaggio e installazione di opere ed elementi prefabbricati in calcestruzzo. Questa attività viene svolta nell'ambito dell'edilizia non abitativa privata (80% dei ricavi per il 49% delle imprese) o come lavoro complementare ad altre attività (70% dei ricavi per il 41% delle imprese).

L'attività viene quasi sempre realizzata in proprio (80% dei ricavi) ed acquisita secondo diverse modalità, tra le quali spiccano l'appalto (76% dei ricavi per il 51% delle imprese) e il subappalto (76% dei ricavi per il 47% delle imprese).

CLUSTER 23 – IMPRESE, DI MEDIE DIMENSIONI, CHE OPERANO IN APPALTO NELL'EDILIZIA PRIVATA

NUMEROSITÀ: 5.210

Questo cluster, oltre all'operatività nel campo dell'edilizia privata, si caratterizza per aspetti strutturali che configurano le imprese che vi appartengono come imprese di medie dimensioni.

Queste operano soprattutto in forma di società, sia di persone (41% dei casi) che di capitali (31%).

Il numero complessivo di addetti è pari a 8 e tra questi sono 6 i lavoratori dipendenti. Il 40% delle imprese occupa 1 impiegato mentre più diffuse sono le qualifiche operaie: l'83% delle imprese ha alle dipendenze 3 operai generici, il 62% 3 operai specializzati.

Il 78% delle imprese dispone di un ufficio, in media di 47 mq, mentre il 65% dispone di spazi destinati a magazzino, sia all'aperto che al coperto, per poco più di 840 mq complessivi.

L'87% dei ricavi proviene dalla realizzazione di lavori generali di costruzione di edifici, sia nel campo dell'edilizia abitativa privata di nuova costruzione (54% dei ricavi) che con interventi di riqualificazione e recupero (22%).

L'appalto, per il 79% dei ricavi, è la modalità di acquisizione prevalente dei lavori che, generalmente, vengono realizzati in proprio (77% dei ricavi).

La dotazione di beni strumentali è piuttosto consistente e comprende 2 autocarri, 1 autovettura e, nel 42% dei casi, 1 o 2 autoveicoli per il trasporto promiscuo di persone e cose. Il 46% delle imprese ricorre anche all'utilizzo di macchinari e attrezzature a nolo per un volume di spesa pari a 10.600 euro.

CLUSTER 24 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE NELLE COSTRUZIONI DI OPERE IDRAULICHE

NUMEROSITÀ: 541

Il cluster riunisce imprese, in genere di piccole dimensioni, che si caratterizzano per realizzare in forma specializzata attività di costruzione di opere idrauliche.

Le forme giuridiche utilizzate sono diversificate: nella metà dei casi la forma adottata è la ditta individuale, nell'altra metà vengono privilegiate forme societarie con una leggera prevalenza per quelle di capitali (28%).

Complessivamente, il numero di addetti ammonta a 5 di cui 4 inquadrati come dipendenti, più frequentemente operai generici.

Sovente viene fatto ricorso all'utilizzo di superfici per lo svolgimento dell'attività, soprattutto un piccolo ufficio di 41 mq, indicato dal 62% delle imprese, e magazzini (nel 53% delle imprese per 590 mq).

L'88% dei ricavi complessivi viene realizzato attraverso la realizzazione di lavori di costruzione di opere idrauliche.

Muovendosi prevalentemente nell'ambito di lavori pubblici (63% dei ricavi), appalto (59%) e subappalto (57% dei ricavi per il 40% delle imprese) sono le modalità prevalenti di acquisizione dei lavori mentre la realizzazione degli stessi è effettuata per l'89% dei ricavi con mezzi propri.

CLUSTER 25 – IMPRESE, DI MEDIE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE NELLE COSTRUZIONI DI STRADE

NUMEROSITÀ: 689

Il cluster è composto da imprese che indicano una specializzazione della loro attività sui lavori di costruzione di strade abbinata ad una struttura di medie dimensioni.

Dal punto di vista della forma giuridica prevale il ricorso a forme societarie sia di capitali (54% dei casi) che di persone (29%) mentre l'operare come ditta individuale è occasionale.

La struttura manifesta medie dimensioni a cominciare dal numero di addetti, complessivamente pari a 12 unità spesso inquadrati come dipendenti. In effetti, si tratta, tra gli altri, di 1-2 impiegati, 3 operai generici e 5 specializzati.

Anche l'uso di superfici per lo svolgimento dell'attività è piuttosto diffuso; quasi tutte le imprese dispongono di un ufficio di 76 mq mentre il 72% ricorre a quasi 1.900 mq tra superfici coperte e scoperte destinate a magazzino.

Consistente anche la dotazione di beni strumentali, tra i quali spiccano macchine per lavori stradali e movimento terra, così come il ricorso ai noli (100.000 euro in media).

La gran parte dei ricavi complessivi prodotti da queste imprese proviene proprio dalla realizzazione di lavori di costruzione di strade (69% dei ricavi), di movimento terra (16% dei ricavi per il 46% delle imprese) e di ingegneria civile (19% dei ricavi per il 18% delle imprese) mentre l'area di attività decisamente prevalente è quella dei lavori pubblici (75% dei ricavi).

La realizzazione dei lavori è prevalentemente effettuata in proprio (87% dei ricavi) mentre appalto (73% dei ricavi) e subappalto (17%) sono le modalità di acquisizione quasi esclusive.

CLUSTER 26 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, CHE OPERANO NELL'EDILIZIA ABITATIVA PRIVATA, ACQUISENDO E REALIZZANDO I LAVORI IN PROPRIO

NUMEROSITÀ: 8.442

Appartengono al cluster imprese di piccole dimensioni che realizzano direttamente l'attività di costruzione nel campo dell'edilizia abitativa privata.

Queste piccole imprese operano prevalentemente in forma di ditta individuale (55% dei casi), anche se la percentuale di coloro che adottano forme societarie, per lo più di persone (27%), non è trascurabile.

Il numero di addetti complessivi è pari a 3 unità e il ricorso a personale dipendente è abbastanza frequente. Il 59% delle imprese, infatti, indica di avere alle proprie dipendenze 2 lavoratori, soprattutto operai generici (il 46% delle imprese ne indica 1-2).

L'utilizzo di superfici per lo svolgimento dell'attività è saltuario: il 32% delle imprese indica un piccolo ufficio di 28 mq; la disponibilità di superfici coperte o scoperte destinate a magazzino, per complessivi 270 mq, è appena meno frequente (31%).

L'attività quasi esclusiva sono i lavori generali di costruzione di edifici (92% dei ricavi), generalmente rivolti all'edilizia abitativa privata (78%).

Elemento caratteristico per queste imprese è lo svolgimento dell'attività interamente in proprio, sia dal lato dell'acquisizione dei lavori (94% dei ricavi) che della loro realizzazione (92%).

CLUSTER 27 – IMPRESE, DI GRANDI DIMENSIONI, CHE OPERANO NEI LAVORI PUBBLICI

NUMEROSITÀ: 185

Il cluster è composto da imprese di grandi dimensioni che realizzano la loro attività edile prevalentemente nel comparto dei lavori pubblici.

Le figure giuridiche prevalenti sono quelle di tipo societario, sia di capitali (60% dei casi) che di persone (21%).

Il numero complessivo di addetti è pari a 17, 15 dei quali sono lavoratori dipendenti in grado di svolgere sia mansioni amministrative (2-3 impiegati) che operative (6 operai generici e 7 specializzati).

In genere sono presenti un ufficio di poco più di 100 mq e superfici destinate a magazzino sia all'aperto (1.400 mq) che al coperto (400 mq).

La dotazione di beni strumentali è ampia e piuttosto articolata, comprendente macchine in grado di coprire necessità di movimento terra, lavori stradali e di compattazione, sollevamento e trasporto oltre ad attrezzature generiche. Viene inoltre, integrata con un diffuso ricorso a noli per un volume di spesa di circa 143.000 euro.

Come anticipato, il campo di attività prevalente di queste imprese sono i lavori pubblici (85% dei ricavi), con attività che consistono soprattutto in lavori di costruzione di opere idrauliche (51% dei ricavi), costruzioni stradali (18%) e lavori generali di costruzione di edifici (22% dei ricavi per il 43% delle imprese).

Coerentemente con le caratteristiche delineate, appalto (82% dei ricavi) e subappalto (13%) sono le principali modalità di acquisizione dei lavori, normalmente realizzati in proprio (85% dei ricavi).

CLUSTER 28 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, CHE OPERANO IN SUBAPPALTO

NUMEROSITÀ: 7.364

Le imprese che appartengono al cluster si contraddistinguono per la circostanza di realizzare lavori generali di costruzione di edifici in subappalto.

Si tratta di imprese di dimensioni piuttosto ridotte, che operano normalmente come ditta individuale (78% dei casi), in genere senza il ricorso a superfici e personale dipendente.

Il numero complessivo di addetti è pari a 2, ma solo nel 40% delle imprese si tratta di personale dipendente, in genere operai generici.

Il 92% dei ricavi deriva da lavori generali di costruzione di edifici, realizzati nell'ambito dell'edilizia abitativa privata di nuova costruzione (54% dei ricavi), con interventi di riqualificazione e recupero (58% dei ricavi per il 48% delle imprese) o lavori complementari (48% dei ricavi per il 26% delle imprese).

La modalità di acquisizione dei lavori quasi esclusiva è rappresentata dal subappalto (93% dei ricavi) e la loro realizzazione, in genere, è direttamente eseguita da queste imprese (89% dei ricavi).

CLUSTER 29 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, CHE OPERANO IN APPALTO NELL'EDILIZIA PRIVATA AFFIDANDO A TERZI I LAVORI

NUMEROSITÀ: 3.345

Questo cluster è costituito da imprese che operano nell'edilizia abitativa privata, acquisendo i lavori in appalto ed affidando a terzi la loro realizzazione.

Dal punto di vista della figura giuridica si evidenzia il ricorso prevalente a forme societarie: di capitali nel 49% dei casi, di persone nel 23%. Nonostante si denotino organizzazioni di una certa complessità, la dimensione operativa di queste imprese è più piccola di quanto si possa immaginare.

Il numero medio di addetti è complessivamente pari a 3 ma solo il 45% delle imprese indica la presenza di 2 lavoratori dipendenti, in genere operai generici.

Poco frequente, inoltre, anche l'indicazione di disponibilità di superfici per lo svolgimento dell'attività.

Del resto, l'86% dei ricavi viene prodotto affidando ad altre imprese la realizzazione dei lavori che vengono prevalentemente acquisiti con l'appalto (81% dei ricavi) e il subappalto (63% dei ricavi per il 25% delle imprese).

L'attività prevalente sono i lavori generali di costruzione di edifici (89% dei ricavi) nell'ambito dell'edilizia abitativa privata di nuova costruzione (50% dei ricavi) e degli interventi di riqualificazione e recupero (35%).

CLUSTER 30 – IMPRESE, DI MEDIE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE IN LAVORI DI FONDAZIONE E PALIFICAZIONE

NUMEROSITÀ: 131

Il cluster, è definito dalla specializzazione delle imprese che lo costituiscono: i lavori di fondazione e palificazione.

Le imprese sono generalmente di media dimensione ed operano prevalentemente con figure giuridiche di tipo societario, sia di capitali (44% dei casi) che di persone (33%).

Il numero complessivo di addetti è pari a 8 con, in media, 6 lavoratori dipendenti. Tra questi prevalgono le figure operaie (3 operai inquadrati come generici nel 71% delle imprese, 4 specializzati nel 61%) mentre più rare sono quelle impiegatizie (1-2 indicati dal 44% delle imprese).

In genere queste imprese fanno uso di un ufficio (50 mq) e di superfici destinate a magazzino per circa 700 mq tra aree coperte e scoperte.

L'84% dei ricavi è prodotto dalle attività di fondazione e palificazione nonché da quelle di trivellazione e perforazione a scopo di sondaggio (8%).

Anche la dotazione di beni strumentali è piuttosto consistente e specializzata, composta da macchine e attrezzature per trivellazione e perforazione (perforatrici, sonde, trivelle e macchine per micropali) oltre a quelle generiche. Significativo anche il volume di spesa per noli pari a 42.000 euro.

La realizzazione dei lavori è quasi sempre effettuata in proprio (92% dei ricavi) mentre non emergono particolari modalità di acquisizione anche se subappalto (44%) e appalto (40%) concorrono a determinare la maggior parte dei ricavi.

CLUSTER 31 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, CHE OPERANO NELLE COSTRUZIONI DI EDIFICI E TETTI

NUMEROSITÀ: 3.598

Il cluster è composto da imprese prevalentemente di piccole dimensioni che svolgono attività diversificate nell'ambito della riqualificazione, recupero e nuova costruzione di edilizia privata.

Tra le figure giuridiche sono egualmente diffuse sia la ditta individuale (50% dei casi) che le forme societarie, in prevalenza di persone (34%).

Il numero complessivo di addetti è pari a 4 di cui 3 dipendenti, più che altro operai generici.

La disponibilità di superfici per lo svolgimento dell'attività è frequente. Il 44% delle imprese indica un ufficio di 33 mq, mentre le aree destinate a magazzino, indicate dal 51% delle imprese, sono pari a 380 mq tra superfici coperte e scoperte.

Le attività sono piuttosto diversificate e comprendono lavori generali di costruzione di edifici (48% dei ricavi), costruzione, posa in opera e impermeabilizzazione di tetti (18%), montaggio e smontaggio di ponteggi (9%). Prevalentemente si tratta di interventi di riqualificazione e recupero (51% dei ricavi) o di nuova costruzione di edilizia abitativa privata (25%).

La realizzazione, in genere, è effettuata in proprio (81% dei ricavi) mentre l'appalto (60%) è la modalità prevalente di acquisizione dei lavori.

CLUSTER 32 – IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 1.798

Il cluster presenta alcune similitudini con il cluster 8, ma da esso si differenzia sia per una dimensione leggermente inferiore che per una propensione più sviluppata al mercato dell'edilizia privata.

Queste imprese operano quasi sempre in forma di società, sia di capitali (72% dei casi) sia di persone (20%) e dispongono di un'organizzazione di grandi dimensioni.

Il numero di addetti complessivi ammonta a 17 unità, 15 delle quali sono lavoratori dipendenti. In particolare, sono presenti sia figure amministrative (2 impiegati) che operative: 5 operai generici e 5-6 specializzati.

Le imprese dispongono di un ufficio di circa 120 mq e di magazzini sia su aree all'aperto (1.100 mq) che in locali coperti (360 mq).

Il 70% dei ricavi proviene da lavori generali di costruzione di edifici, in ambiti diversificati come è coerente con la capacità produttiva che queste organizzazioni possono sviluppare. Prevale l'area dell'edilizia privata, sia abitativa (31% dei ricavi) che non abitativa (15%), sia di nuova costruzione che da riqualificare e recuperare (23%). I lavori pubblici, comunque, contribuiscono per un altro 23% ai ricavi complessivi.

La dotazione di beni strumentali è consistente e strutturata per coprire tutte le possibili aree di intervento, mentre il ricorso a noli è diffuso (71% delle imprese) ma per volumi di spesa mediamente meno consistenti (poco più di 52.000 euro) rispetto ad altri cluster di dimensioni paragonabili.

Tra le modalità di acquisizione dei lavori prevalgono l'appalto (60% dei ricavi) e il subappalto (34% dei ricavi per il 31% delle imprese) mentre la fase realizzativa, seppure prevalentemente svolta in maniera diretta, non è da escludere possa venire affidata anche ad altre imprese (35% dei ricavi).

CLUSTER 33 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE NELLA COSTRUZIONE DI IMPIANTI SPORTIVI

NUMEROSITÀ: 209

Il cluster è composto da imprese di piccole dimensioni che si contraddistinguono per svolgere attività edile in maniera specializzata in una particolare area: la costruzione di impianti sportivi.

Le forme giuridiche con cui queste imprese operano sono diversificate e comprendono sia ditte individuali (46% dei casi) che società, soprattutto di capitali (31%).

Gli addetti impegnati nell'attività sono complessivamente 4, dei quali 2-3 sono lavoratori dipendenti, prevalentemente operai generici.

Tra le superfici si segnala la disponibilità di un ufficio, indicato dal 59% delle imprese per 55 mq. Circa la metà degli appartenenti al cluster dispone anche di superfici destinate a magazzino che ammontano, tra aree coperte e scoperte, a 677 mq.

Tutte le imprese realizzano la gran parte dei loro ricavi (85%) nella costruzione di impianti sportivi, sia per una committenza pubblica che privata.

La realizzazione dei lavori è quasi sempre effettuata direttamente da queste imprese (76% dei ricavi) mentre tra le modalità di acquisizione l'appalto contribuisce al 52% dei ricavi.

CLUSTER 34 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE IN LAVORI DI FONDAZIONE E PALIFICAZIONE

NUMEROSITÀ: 505

Il cluster è costituito da imprese di piccole dimensioni, specializzate nei lavori di fondazione e palificazione.

Le figure giuridiche adottate sono piuttosto eterogenee anche se prevalgono le ditte individuali, indicate nel 58% dei casi.

Complessivamente gli addetti ammontano a 4 unità; il 60% delle imprese indica di occupare 3 lavoratori dipendenti con una leggere preferenza per gli operai generici (il 46% delle imprese ne indica 2).

L'utilizzo di superfici per lo svolgimento delle attività è poco più che occasionale: il 32% delle imprese, infatti, indica la disponibilità di un piccolo ufficio di 40 mq e/o di aree coperte e scoperte destinate a magazzino di 635 mq.

La totalità delle imprese che appartengono al cluster svolge attività di fondazione e palificazione grazie alla quale viene realizzato l'81% dei ricavi complessivi.

La principale modalità di acquisizione dei lavori è il subappalto (40% dei ricavi) che, unito al 36% dei ricavi acquisiti tramite appalto, identifica queste imprese come prestatori d'opera specializzata (l'86% dei ricavi è frutto della realizzazione diretta dei lavori) all'interno di lavori edili più ampi.

CLUSTER 35 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, CHE OPERANO NELL'EDILIZIA NON ABITATIVA PRIVATA, REALIZZANDO I LAVORI IN PROPRIO

NUMEROSITÀ: 4.214

Per specializzazione e caratteristiche strutturali questo raggruppamento di imprese è simile al cluster 12, dal quale si differenzia per la realizzazione in proprio dei lavori.

Dal punto di vista della natura giuridica prevalgono le ditte individuali (59% dei casi) e le società di persone (26%).

Il numero di addetti che prestano la loro opera nell'impresa è pari a 4 e, tra questi, sono 2 i lavoratori dipendenti, in genere operai generici.

L'utilizzo di superfici è occasionale: circa un'impresa su 3 dispone di 360 mq di aree coperte o scoperte destinate a magazzino e/o di un ufficio di 32 mq.

Il 72% dei ricavi proviene dall'edilizia non abitativa privata di nuova costruzione, grazie alla realizzazione di lavori generali di costruzione di edifici (82% dei ricavi).

Come anticipato, il 90% dei ricavi proviene dalla realizzazione in proprio delle attività. Le modalità di acquisizione dei lavori, invece, sono diversificate, con una prevalenza per l'appalto (53%).

CLUSTER 36 – IMPRESE, DI PICCOLE DIMENSIONI, SPECIALIZZATE IN LAVORI DI FONDAZIONE E TRIVELLAZIONE

NUMEROSITÀ: 165

Il cluster riunisce imprese di piccole dimensioni, specializzate nelle attività di fondazione, trivellazione e scavo.

La figura giuridica con cui, generalmente, queste imprese operano è una forma societaria sia di capitali che di persone (31% dei casi per entrambi).

Il numero complessivo di addetti è pari a 5; tra questi, 3 sono lavoratori dipendenti, quasi sempre operai generici o specializzati.

Si segnala una discreta disponibilità di superfici per lo svolgimento dell'attività. Il 63% delle imprese indica un ufficio di 48 mq; il 54% dispone di 710 mq tra aree all'aperto e al chiuso destinate a magazzino.

Il 43% dei ricavi deriva da lavori di fondazione e palificazione, il 27% da lavori di trivellazione e perforazione; infine, il 32% delle imprese realizza il 23% dei ricavi con lo scavo di pozzi d'acqua.

Tale ventaglio di attività è supportato da una dotazione di beni strumentali che, oltre a macchine e attrezzature generiche, comprende perforatrici, sonde, trivelle e macchine per micropali.

Non si segnala una peculiare modalità di acquisizione dei lavori, mentre il 90% dei ricavi è prodotto con la realizzazione in proprio.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano :

- (costo del materiale impiegato + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- ***Redditività =*** [ricavi + variazione delle rimanenze di opere e servizi di durata ultrannuale (Art.60, commi 1-4 del TUIR)] / [costi annui - variazione delle rimanenze di prodotti finiti - variazione delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione e servizi non di durata ultrannuale - variazione delle rimanenze di opere e servizi di durata ultrannuale (Art.60, comma 5 del TUIR)]
- ***Valore aggiunto per addetto*** = [(ricavi + totale variazione delle rimanenze**)** – (costo del materiale impiegato + costo per la produzione di servizi + spese per acquisti di servizi)]/1000}/numero addetti [4]

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4]

numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

Dove:

- ***Variazione delle rimanenze di opere e servizi di durata ultrannuale (Art.60, commi 1-4 del TUIR)*** = (rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale – rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 60, comma 5, del TUIR) – (esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale – esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 60, comma 5, del TUIR)
- ***Costi annui*** **=** costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci + costo per la produzione di servizi + spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa + spese per acquisti di servizi + spese per noli a caldo + spese per noli a freddo + [(esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale – esistenze iniziali relative a prodotti finiti - esistenze iniziali di prodotti in corso di lavorazione e servizi non di durata ultrannuale) – (rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale – rimanenze finali relative a prodotti finiti - rimanenze finali di prodotti in corso di lavorazione e servizi non di durata ultrannuale)]
- ***Variazione delle rimanenze di prodotti finiti*** = rimanenze finali relative a prodotti finiti - esistenze iniziali relative a prodotti finiti
- ***Variazione delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione e servizi non di durata ultrannuale*** = rimanenze finali relative a prodotti in corso di lavorazione e servizi non di durata ultrannuale - esistenze iniziali relative a prodotti in corso di lavorazione e servizi non di durata ultrannuale
- ***Variazione delle rimanenze di opere e servizi di durata ultrannuale (Art.60, comma 5 del TUIR)*** **=** rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 60, comma 5, del TUIR **-** esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 60, comma 5, del TUIR
- ***Totale variazione delle rimanenze*** = rimanenze finali relative a prodotti finiti –esistenze iniziali relative a prodotti finiti + rimanenze finali relative a prodotti in corso di lavorazione e servizi non di durata ultrannuale –esistenze iniziali relative a prodotti in corso di lavorazione e servizi non di durata ultrannuale + rimanenze finali relative relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale – esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale
- ***Costo del materiale impiegato*** = esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale – esistenze iniziali relative a prodotti finiti - esistenze iniziali relative a prodotti in corso di lavorazione e servizi non di durata ultrannuale + costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci – rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + rimanenze finali relative a prodotti finiti + rimanenze finali relative a prodotti in corso di lavorazione e servizi non di durata ultrannuale

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica degli indicatori precedentemente definiti e poi sono stati selezionati i soggetti che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per la redditività sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 7, 9, 18, 21, 30 e 31;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 4, 10, 15, 17, 22 e 34;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 19 e 28;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2, 6, 11, 13, 16, 23, 24, 26, 29, 32, 33 e 35;
- dal 3° al 18° ventile, per il cluster 12;
- dal 2° ventile, per i cluster 20 e 36;
- dal 3° ventile, per i cluster 14, 25 e 27;

---

numero addetti = (società) numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- nessun taglio per i cluster 5 e 8.

Per il valore aggiunto per addetto sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 2, 14, 20, 23, 25, 27, 31, 32 e 36;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 5, 10, 11, 12, 13, 15, 18, 22, 24, 33 e 35;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 6, 7, 9, 16, 17, 19, 21, 26, 28, 29 e 34;
- dal 1° ventile per i cluster 8 e 30.

Così definito il campione delle imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali.

La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.
A tale scopo si sono utilizzate le variabili del modello relative alla "localizzazione dell'attività". Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili "radice quadrata del valore dei beni strumentali" e "logaritmo del valore dei beni strumentali". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente delle variabili "radice quadrata del valore dei beni strumentali" e "logaritmo del valore dei beni strumentali".
Per gli imprenditori che svolgono l'attività in forma individuale, infine, nella definizione della "funzione di ricavo", si è tenuto conto anche della eventuale incidenza sui risultati economici dell'età anagrafica dell'imprenditore stesso. Quest'ultima, se significativa, è stata utilizzata, nella stima del ricavo di riferimento, come correttivo alle variabili "radice quadrata del valore dei beni strumentali" e "logaritmo del valore dei beni strumentali".
Nell'allegato 7.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

In fase di applicazione dello studio di settore, affinché la stima dei ricavi tenga conto dell'eventuale presenza di variazione di rimanenze valutate a costo[5], si utilizza un fattore correttivo FC[6] applicato al valore dichiarato delle variabili contabili presenti nelle funzioni di ricavo nel seguente modo:

- Se FC è maggiore di 1 il correttivo è applicato alle variabili:
    - costo per la produzione di servizi + costo del materiale impiegato;

---

[5] La variazione delle rimanenze valutate a costo è pari alla differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali relative ai prodotti finiti , prodotti in corso di lavorazione e servizi non di durata ultrannuale e alle opere, forniture e servizi di durata ultrannuale art.60 comma 5.

[6] Il fattore correttivo FC viene così determinato:
FC = 1 se costi = 0
FC = 0 se variazione rimanenze valutate a costo > Costi
FC = 1 – [variazione rimanenze valutate a costo / Costi]

dove:
Costi = costo del materiale impiegato + costo per la produzione di servizi + spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa + spese per acquisti di servizi + spese per noli a caldo + spese per noli a freddo

- spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa;
- spese per acquisti di servizi;
- spese per noli (somma di spese per noli a caldo e spese per noli a freddo);

➢ Se FC è minore o uguale ad 1 il correttivo è applicato a tutte le variabili utilizzate nella determinazione della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo del singolo soggetto sono previste due fasi:
- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 7.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 7.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG69U

VARIABILI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**	**CLUSTER 9**
Costo del materiale impiegato + Costo per la produzione di servizi	1,1090	1,0848	1,1182	1,1362	1,0515	1,0879	1,1087	1,0536	1,1223
Spese per acquisti di servizi	1,1842	1,1946	1,2962	1,1946	1,2182	1,0536	1,2392	1,0373	1,1185
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3511	1,3377	1,1596	1,1586	1,0780	1,3392	1,2996	1,2087	1,2231
Spese per noli (somma di spese per noli a caldo e spese per noli a freddo)	1,1089	1,1720	0,9987	1,0291	2,0868	1,1002	1,0431	0,8178	1,0482
Valore dei beni strumentali	-	-	0,0886	0,1087	-	-	-	0,0628	0,1471
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	141,6460	148,8666	-	-	155,4882	128,7309	94,0210	-	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	-	-	3.881,9533	4.177,9876	-	-	-	-	4.477,2757
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	12.495,3118	20.574,5500	12.372,8092	12.462,2366	13.850,5955	10.879,2295	11.351,0855	-	15.273,9103
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	17.072,0813	25.209,0334	17.288,9233	16.277,7012	13.850,5955	10.879,2295	19.658,8569	-	24.474,9873

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

SG69U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa alla localizzazione “Centro”	-	-29,2558	-	-	-	-	-	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa alla localizzazione “Sud”	-41,8396	-50,3348	-	-	-	-39,3857	-	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa alla localizzazione “Isole”	-41,8396	-50,3348	-	-	-	-39,3857	-	-	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativo alla localizzazione “Centro”	-	-	-525,8254	-687,0026	-	-	-	-	-651,6256
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativo alla localizzazione “Sud”	-	-	-1.345,4681	-1.541,2373	-	-	-	-	-1.748,9006
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativo alla localizzazione “Isole”	-	-	-1.345,4681	-1.541,2373	-	-	-	-	-1.748,9006
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 55 anni	-23,4201	-38,4025	-	-	-	-30,1400	-21,5976	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 60 anni	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 55 anni	-	-	-262,9347	-460,9664	-	-	-	-	-1.154,0653
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 65 anni	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Quadrato di (Costo del materiale impiegato + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

SG69U

VARIABILI	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Costo del materiale impiegato + Costo per la produzione di servizi	1,1933	1,1038	1,1937	1,1119	1,0448	1,1004	1,0919	1,1224	1,1737
Spese per acquisti di servizi	1,0889	1,1342	1,2474	1,0293	0,7872	1,1082	1,2309	1,2161	1,3162
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2566	1,1695	1,0685	1,3400	1,2645	1,3986	1,3053	1,1461	1,4018
Spese per noli (somma di spese per noli a caldo e spese per noli a freddo)	2,6572	1,1863	-	1,0312	1,1625	1,1140	1,1167	1,0051	1,0196
Valore dei beni strumentali	0,0815	-	-	-	-	-	0,1900	0,0916	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	68,6076	137,4735	127,1049	172,4542	131,6649	-	-	119,7365
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	3.956,7707	-	-	-	-	-	3.988,9958	3.991,2718	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	20.664,6525	6.363,2820	19.505,2898	20.312,4513	-	17.225,7757	15.181,9403	12.908,8008	16.913,3423
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	20.664,6525	6.363,2820	19.505,2898	28.695,7299	-	21.450,6922	15.181,9403	16.084,3554	25.871,9902

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

SG69U

VARIABILI	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa alla localizzazione “Centro”	-	-	-	-22,9469	-	-	-	-	-15,1573
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa alla localizzazione “Sud”	-	-	-	-31,0780	-	-33,4734	-	-	-43,1837
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa alla localizzazione “Isole”	-	-	-	-31,0780	-	-33,4734	-	-	-43,1837
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativo alla localizzazione “Centro”	-	-	-	-	-	-	-	-341,8005	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativo alla localizzazione “Sud”	-	-	-	-	-	-	-2.336,2586	-1.243,3586	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativo alla localizzazione “Isole”	-	-	-	-	-	-	-2.336,2586	-1.243,3586	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 55 anni	-	-	-	-18,8734	-	-48,5262	-	-	-16,5390
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 60 anni	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 55 anni	-	-	-	-	-	-	-	-261,9432	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 65 anni	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Quadrato di (Costo del materiale impiegato + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-1,2882	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

SG69U

VARIABILI	**CLUSTER 19**	**CLUSTER 20**	**CLUSTER 21**	**CLUSTER 22**	**CLUSTER 23**	**CLUSTER 24**	**CLUSTER 25**	**CLUSTER 26**	**CLUSTER 27**
Costo del materiale impiegato + Costo per la produzione di servizi	1,1206	1,0933	1,1088	1,0907	1,1286	1,0876	1,0662	1,2027	1,1014
Spese per acquisti di servizi	1,1869	1,0744	1,1705	1,0266	1,1175	1,1017	1,2093	1,1836	1,2527
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2784	1,3202	1,0102	1,2819	1,1834	1,2408	1,4112	1,2615	1,2807
Spese per noli (somma di spese per noli a caldo e spese per noli a freddo)	1,5293	0,4168	1,0639	1,0275	0,9856	1,0331	1,0200	1,1421	1,3392
Valore dei beni strumentali	0,1304	0,0916	-	0,0960	-	-	-	0,0771	0,1000
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	-	78,6352	105,4959	55,5699	142,1164	136,6120	-	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	4.277,4401	-	-	-	-	-	-	4.431,7817	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	15.008,6362	-	-	23.230,2209	7.886,0900	26.814,3676	35.029,2084	9.460,2840	-
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	20.420,5336	-	-	23.230,2209	8.996,4406	26.814,3676	35.029,2084	11.766,0411	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

SG69U

VARIABILI	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24	CLUSTER 25	CLUSTER 26	CLUSTER 27
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa alla localizzazione "Centro"	-	-	-	-	-	-25,8368	-	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa alla localizzazione "Sud"	-	-	-	-	-	-25,8368	-77,8053	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa alla localizzazione "Isole"	-	-	-	-	-	-25,8368	-77,8053	-	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativo alla localizzazione "Centro"	-836,5521	-	-	-	-	-	-	-707,1355	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativo alla localizzazione "Sud"	-1.822,0595	-	-	-	-	-	-	-707,1355	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativo alla localizzazione "Isole"	-1.822,0595	-	-	-	-	-	-	-707,1355	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 55 anni	-	-	-	-60,6021	-	-	-	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 60 anni	-	-	-	-	-	-37,8612	-	-	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 55 anni	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 65 anni	-1.864,7767	-	-	-	-	-	-	-	-
Quadrato di (Costo del materiale impiegato + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

SG69U

VARIABILI	CLUSTER 28	CLUSTER 29	CLUSTER 30	CLUSTER 31	CLUSTER 32	CLUSTER 33	CLUSTER 34	CLUSTER 35	CLUSTER 36
Costo del materiale impiegato + Costo per la produzione di servizi	1,0869	1,1255	1,1883	1,1072	1,1111	1,1153	1,1712	1,1327	1,0169
Spese per acquisti di servizi	1,0535	1,1170	1,2232	1,0363	1,0934	1,5949	1,5685	1,1710	1,2363
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2291	1,2392	1,1618	1,0396	1,1203	1,1853	1,3125	1,2275	1,4062
Spese per noli (somma di spese per noli a caldo e spese per noli a freddo)	1,2258	1,0392	1,1265	1,2671	1,0609	1,0311	1,0245	0,8320	1,8809
Valore dei beni strumentali	0,1176	-	-	0,1378	-	-	0,1025	0,1361	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	122,5769	140,5198	-	60,3810	184,9377	-	-	105,8772
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali	4.675,0339	-	-	2.983,3789	-	-	4.254,5818	4.719,1180	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	11.362,9113	9.813,2830	22.649,6024	10.163,6491	6.728,0505	12.444,4445	10.150,5513	11.739,0563	24.544,2518
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa (numero) + Soci con occupazione prevalente nell'impresa (numero)	18.170,9193	9.813,2830	22.649,6024	10.163,6491	6.728,0505	12.444,4445	10.150,5513	17.762,2484	24.544,2518

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

SG69U

VARIABILI	CLUSTER 28	CLUSTER 29	CLUSTER 30	CLUSTER 31	CLUSTER 32	CLUSTER 33	CLUSTER 34	CLUSTER 35	CLUSTER 36
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa alla localizzazione "Centro"	-	-	-	-	-	-119,4271	-	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa alla localizzazione "Sud"	-	-	-58,7169	-	-	-93,7625	-	-	-35,3736
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa alla localizzazione "Isole"	-	-	-58,7169	-	-	-93,7625	-	-	-35,3736
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativo alla localizzazione "Centro"	-866,8310	-	-	-	-	-	-2.733,0539	-	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativo alla localizzazione "Sud"	-1.549,0163	-	-	-1.811,7798	-	-	-2.733,0539	-1.358,6828	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativo alla localizzazione "Isole"	-1.549,0163	-	-	-1.811,7798	-	-	-2.733,0539	-1.358,6828	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 55 anni	-	-	-	-	-	-57,9552	-	-	-
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 60 anni	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 55 anni	-603,6098	-	-	-	-	-	-	-1.186,0888	-
Logaritmo in base 10 del Valore dei beni strumentali relativa ad età superiori ai 65 anni	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Quadrato di (Costo del materiale impiegato + Costo per la produzione di servizi)	-	-1,1524	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.
- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.
- Le variabili elevate al quadrato sono divise per 10^8.

ALLEGATO 7.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:
- Dirigenti - Numero giornate retribuite
- Quadri - Numero giornate retribuite
- Impiegati - Numero giornate retribuite
- Operai generici - Numero giornate retribuite
- Operai specializzati - Numero giornate retribuite
- Dipendenti a tempo parziale - Numero giornate retribuite
- Apprendisti - Numero giornate retribuite
- Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio - Numero giornate retribuite

QUADRO B:
- Unità locale destinata all'esercizio dell'attività: Superficie dei locali chiusi destinati a magazzino
- Unità locale destinata all'esercizio dell'attività: Superficie degli spazi all'aperto destinati a magazzino
- Unità locale destinata all'esercizio dell'attività: Superficie dei locali destinati a ufficio

QUADRO D:
- Mezzi di trasporto: Autovetture - Numero
- Tipologia dell'attività: Edilizia abitativa pubblica
- Tipologia dell'attività: Edilizia abitativa privata (di nuova costruzione)
- Tipologia dell'attività: Edilizia non abitativa privata (di nuova costruzione)
- Tipologia dell'attività: Lavori pubblici
- Tipologia dell'attività: Interventi di riqualificazione e recupero (privati)
- Tipologia dell'attività: Produzione e distribuzione di calcestruzzo preconfezionato
- Modalità di acquisizione dei lavori: In appalto
- Modalità di acquisizione dei lavori: Di propria promozione
- Spese per noli a caldo
- Spese per noli a freddo

QUADRO Z:
- Altri dati: Spese per i collaboratori coordinati e continuativi
- Modalità di realizzazione dei lavori: In proprio
- Beni strumentali: Perforatrici (idrauliche e pneumatiche) - Numero
- Beni strumentali: Sonde – Numero
- Beni strumentali: Trivelle – Numero
- Beni strumentali: Pompe d'acqua – Numero
- Beni strumentali: Gru a torre – Numero
- Beni strumentali: Autogru – Numero
- Beni strumentali: Autobetoniere – Numero
- Specializzazioni: Lavori di trivellazione e perforazione a scopo di sondaggio geofisico/geologico
- Specializzazioni: Lavori di fondazione e palificazione
- Specializzazioni: Lavori generali di costruzione di edifici
- Specializzazioni: Lavori generali di costruzione di opere di ingegneria civile (ponti, viadotti, gallerie, condotte, linee di comunicazione elettrica, ecc.)
- Specializzazioni: Lavori di montaggio e installazione di opere prefabbricate e/o elementi prefabbricati in CLS

- Specializzazioni: Lavori di costruzione di opere idrauliche (porti, marine, canali, dighe, sbarramenti, ecc.)
- Specializzazioni: Lavori di costruzione stradale (strade, autostrade, piste per campi di aviazione, ferrovie, metropolitane, ecc.)
- Specializzazioni: Lavori di costruzione di impianti sportivi (piscine, campi da tennis, da golf, ecc.)
- Specializzazioni: Costruzione e/o posa in opera di tetti e coperture
- Specializzazioni: Lavori di impermeabilizzazione di tetti e terrazze
- Specializzazioni: Demolizione di edifici e altre strutture
- Specializzazioni: Microdemolizione
- Specializzazioni: Preparazione e sgombero di cantieri/siti
- Specializzazioni: Movimento terra
- Specializzazioni: Drenaggi di terreni/cantieri
- Specializzazioni: Scavo di pozzi d'acqua
- Specializzazioni: Montaggio e smontaggio di ponteggi e piattaforme (incluso il noleggio)
- Specializzazioni: Altro
- Mezzi di trasporto: Autoveicoli per trasporto promiscuo – Portata in quintali

ALLEGATO 8

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SG78U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 63.30.1 - Attività delle agenzie di viaggio e turismo (compresi i tour operators).

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG78).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 5.299. I questionari restituiti sono stati 3.364, pari al 63,5% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.155 questionari, pari al 34,3% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- quadro G del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alle attività di organizzazione - Regime IVA art. 74-ter (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla vendita di servizi singoli - Regime IVA ordinario (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'attività di intermediazione (quadro F del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.209.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*[1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis*[2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sette gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I modelli organizzativi emergono sulla base delle seguenti caratteristiche principali:

- attività svolta;
- servizi venduti;
- dimensione.

Il primo elemento fa riferimento all'organizzazione delle imprese che possono svolgere l'attività di tour operator o agenzia viaggi.

Il secondo elemento fa riferimento alla specializzazione che ciascun gruppo di imprese presenta, nella vendita di servizi quali: pacchetti e viaggi incoming/outgoing, servizio di biglietteria, ecc.

Il terzo elemento permette di ripartire gli esercizi tra piccoli e medio-grandi ed è misurato soprattutto in relazione a: numero di addetti e figure professionali disponibili; spazi utilizzabili per lo svolgimento dell'attività; spese sostenute per l'acquisto di servizi e prestazioni di terzi.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 1 - AGENZIE VIAGGI INTERMEDIARIE

NUMEROSITÀ: 776

Il cluster si presenta particolarmente numeroso e racchiude quindi i soggetti economici che maggiormente caratterizzano il settore in analisi.

Le imprese esercitano prevalentemente attività di intermediazione di viaggi e servizi turistici (56% dei ricavi) e svolgono in misura minore anche attività di organizzazione (40% dei ricavi). Relativamente all'intermediazione, questa riguarda per la maggior parte pacchetti turistici e/o servizi singoli con riferimento a mete balneari e culturali outgoing. Solo una minima parte dei viaggi intermediati riguarda le crociere, il turismo montano, i viaggi di lavoro e la locazione di appartamenti, sempre outgoing. Altrettanto rilevanti risultano anche: l'attività di biglietteria aerea nazionale e internazionale BSP, quella aerea internazionale tramite altre agenzie abilitate e, seppur con incidenze basse sui volumi intermediati, quella di biglietteria marittima e di prenotazioni alberghiere. L'attività di intermediazione comporta inoltre una percentuale di ricavi derivanti dalla vendita di viaggi "last minute" (il 14% per il 44% delle imprese) in misura superiore alla media ed un numero di tour operator fornitori elevato (oltre 40).

Per quanto riguarda l'attività di organizzazione, questa viene svolta quasi esclusivamente nel campo del turismo culturale e balneare outgoing.

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente di piccole dimensioni. Il 42% di esse è organizzato in forma di società a responsabilità limitata, mentre il 37% in forma di società di persone. Il numero totale di addetti è pari a 3 o 4, di cui un socio con occupazione prevalente nell'attività di impresa e 1 o 2 dipendenti. Sono presenti gli spazi destinati alla vendita (46 mq), in misura lievemente superiore alla media, mentre il numero di addetti responsabili dell'attività di vendita è pari a circa 2. Sono, infine, presenti sia gli spazi per l'esposizione dei cataloghi/depliants sia le vetrine fronte strada/gallerie commerciali. Le spese sostenute per l'acquisto di servizi e prestazioni di terzi sono leggermente inferiori alla media del settore.

CLUSTER 2 - TOUR OPERATOR INCOMING

NUMEROSITÀ: 72

Il cluster risulta formato da imprese di dimensioni medio-grandi che svolgono attività di tour operator, specializzate nel comparto incoming.

Si tratta di imprese che effettuano quasi esclusivamente organizzazione di viaggi: il 100% dei soggetti ha infatti dichiarato di realizzare la quasi totalità dei ricavi dall'organizzazione di viaggi e servizi incoming. Per quanto riguarda la specializzazione, le imprese del cluster effettuano prevalentemente viaggi, tour e soggiorni in città d'arte e turismo culturale. Presenti, per un'impresa su tre, l'organizzazione di pacchetti legati al turismo balneare e ai viaggi e soggiorni di lavoro. Meno rilevante risulta l'attività legata all'agriturismo, al turismo montano, alla locazione di appartamenti per soggiorni e all'organizzazione e vendita di altri servizi incoming.

La peculiare caratteristica di queste imprese è rappresentata dal non avere contatti con gli utilizzatori finali dei servizi che organizzano, svolgendo quindi un'attività di back office. Sono, quindi, presenti gli spazi destinati ad uffici (45 mq, più del doppio della media del settore), mentre gli altri spazi (destinati alla vendita, a magazzino cataloghi) sono inferiori alla media. Si rilevano inoltre due PC, utilizzati per uso amministrativo. Le dimensioni delle imprese sono grandi, organizzate in forma societaria nell'86% dei casi ed impiegano un totale addetti pari a 4, di cui solitamente un socio con occupazione prevalente nell'attività di impresa e 3 dipendenti. Il personale è costituito da: un addetto alla vendita, due addetti al servizio prenotazioni per il 31% delle imprese e da due addetti tecnici alla creazione di viaggi per il 61%.

Fattori tipici dell'attività svolta dalle imprese del cluster sono, inoltre, la presenza di agenzie clienti e di trasferisti: con riferimento a questi ultimi si evidenziano spese elevate per l'acquisto di servizi integrativi/sostitutivi di mezzi propri. Sono inoltre elevate le altre spese sostenute, in particolare: quelle per l'acquisto di servizi telefonici (circa 9.500 euro), quelle sostenute per fideiussioni relative all'emissione di titoli di viaggio, i compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività e le spese per provvigioni per promotori commerciali. Si rileva, infine, un valore di spesa per la stampa di cataloghi, pieghevoli ed altro materiale illustrativo più del doppio del valore medio del settore.

CLUSTER 3 - TOUR OPERATOR OUTGOING

NUMEROSITÀ: 113

Le imprese del cluster hanno dimensioni medio grandi e svolgono l'attività di organizzazione (93% dei ricavi). In particolare, il 97% dei soggetti ha dichiarato di realizzare la maggior parte dei ricavi dall'attività di tour operator outgoing. Una parte residuale (più del 5%) riguarda invece l'attività di intermediazione.

Per quanto riguarda l'organizzazione e vendita di servizi turistici outgoing, l'offerta è prevalentemente caratterizzata da viaggi, tour, soggiorni in città d'arte, da turismo culturale e, in misura minore, da turismo balneare. Valori residuali riguardano invece l'organizzazione e vendita di altri servizi turistici outgoing, i viaggi e soggiorni di lavoro, il turismo religioso e i viaggi e soggiorni per studio.

Con riferimento all'attività di intermediazione, questa riguarda, con valori marginali, il turismo balneare e culturale e l'attività di biglietteria: aerea internazionale BSP e nazionale BSP, aerea internazionale tramite altre agenzie abilitate. Le spese per provvigioni corrisposte per cessioni di biglietteria sono superiori alla media del settore.

Analogamente al caso dei tour operator incoming, anche le imprese del presente cluster hanno dimensioni medio grandi. Dispongono di spazi destinati prevalentemente ad uffici (41 mq) di ampiezza superiore alla media e di minori spazi destinati ad altro (vendita, magazzino cataloghi, esposizione e vetrine). Il 72% delle imprese è organizzato in forma di società a responsabilità limitata con la presenza spesso di un socio avente occupazione prevalente nell'attività di impresa. Per quanto riguarda il personale, gli addetti totali sono mediamente 5, di cui 3 o 4 dipendenti. In particolare, sono presenti 2 addetti alla vendita, 1 o 2 addetti tecnici alla creazione di programmi di viaggi e nel 45% dei casi due addetti ai servizi di prenotazione.

Per le imprese del cluster l'agenzia viaggi risulta essere il canale distributivo preferenziale: il numero delle agenzie clienti e le provvigioni corrisposte alle agenzie per l'intermediazione, nettamente superiori alla media, confermano tale modalità di vendita.Tra le altre spese di maggiore importo si rilevano anche quelle per la stampa e spedizione di cataloghi, pieghevoli ed altro materiale illustrativo (quasi 25.000 euro), quelle per pubblicità e propaganda (13.600 euro), i compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività, le spese per acquisto di servizi telefonici e quelle per polizze assicurative.

CLUSTER 4 - AGENZIE VIAGGI SPECIALIZZATE IN TURISMO OUTGOING

NUMEROSITÀ: 236

Le imprese appartenenti a questo cluster si caratterizzano per lo svolgere attività di agenzia viaggi specializzata nell'organizzazione (83% dei ricavi) e secondariamente per effettuare intermediazione (14% dei ricavi). La totalità dei soggetti ha infatti dichiarato di realizzare la maggior parte dei ricavi dall'attività di agenzia viaggi organizzatrice outgoing, mentre il 71% ha dichiarato di realizzare ricavi dall'attività di agenzia viaggi intermediaria outgoing.

L'organizzazione di viaggi e servizi turistici outgoing riguarda diverse tipologie: viaggi, tour e soggiorni in città d'arte e turismo culturale; turismo balneare; viaggi e soggiorni di lavoro. In misura meno rilevante le imprese sono orientate verso il turismo religioso, i viaggi e soggiorni per studio, il turismo montano e lacuale, le crociere. Anche l'attività di intermediazione è prevalentemente legata al turismo balneare e culturale. Residuali risultano le percentuali di ricavo derivanti dall'intermediazione di biglietteria aerea, nazionale ed internazionale.

Con riferimento alla variabile dimensionale, si tratta di imprese di media grandezza, organizzate in forma societaria nell'85% dei casi, che impiegano mediamente 5 addetti totali, di cui due soci con occupazione prevalente nell'attività di impresa nel 57% dei casi e 3 dipendenti nel 69%.

Coerentemente con il fatto che l'attività di un'agenzia viaggi comporta un contatto diretto con i clienti, sono presenti 1 o 2 addetti alla vendita; oltre ad essi una impresa su due impiega anche addetti tecnici alla creazione di programmi di viaggi.

Il numero di tour operator fornitori è nella media.

CLUSTER 5 - AGENZIE VIAGGI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 561

Tale cluster, particolarmente numeroso, si caratterizza per la dimensione delle imprese in esso contenute: si tratta di strutture nettamente più piccole rispetto alla media del settore. L'80% di esse è organizzato in forma societaria,

mentre le restanti sono ditte individuali. Il numero totale di addetti è 3, di cui 1 o 2 socio avente occupazione prevalente nell'attività di impresa nel 55% dei casi e 2 dipendenti nel 69%. In particolare, si rilevano una persona dedicata alla vendita ed un addetto al servizio prenotazioni. Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono inferiori alla media del settore: le imprese dispongono mediamente di 34 mq di locali destinati alla vendita, 15 mq di locali destinati ad uffici e 11 mq di locali destinati esclusivamente a magazzino cataloghi per il 47% delle imprese. Anche gli spazi disponibili per l'esposizione dei cataloghi all'interno del punto vendita e quelli per le vetrine di fronte strada/gallerie commerciali hanno valori contenuti.

L'attività svolta da queste imprese è diversificata: il 50% dei ricavi deriva da attività di intermediazione; il 40% da organizzazione, mentre la percentuale relativa alla vendita di servizi singoli risulta residuale, anche se in misura superiore alla media.

Per quanto riguarda il ruolo di agenzie viaggi intermediarie i volumi maggiori derivano da vendita di biglietti ed altri servizi, in particolare: biglietteria aerea internazionale e nazionale BSP ed extra BSP, biglietteria ferroviaria diretta su autorizzazione Trenitalia S.p.A. o altre società. L'offerta alla clientela è completata da servizi di: biglietteria marittima diretta e indiretta; prenotazioni alberghiere; biglietteria aerea nazionale tramite agenzie abilitate IATA, GSA; biglietteria ferroviaria indiretta tramite altre agenzie abilitate; biglietteria autopullman e cambiavalute. Sempre per l'attività di intermediazione le imprese del cluster sono anche orientate verso i pacchetti turistici e/o servizi turistici singoli legati a turismo balneare e turismo culturale outgoing Meno importanti risultano i comparti delle crociere e del turismo montano e lacuale.

L'attività di organizzazione riguarda prevalentemente viaggi, tour e soggiorni in città d'arte e turismo culturale.

Coerentemente con le dimensioni contenute, le spese sostenute dalle imprese del cluster (per corsi di formazione, pubblicità e propaganda, l'acquisto di servizi telefonici, banche dati, ecc.) sono tutte inferiori alla media.

CLUSTER 6 - AGENZIE VIAGGI SPECIALIZZATE IN TURISMO INCOMING

NUMEROSITÀ: 97

Le imprese del cluster effettuano quasi esclusivamente attività di organizzazione viaggi e servizi turistici (90% dei ricavi). Sono specializzate nel turismo incoming: il totale dei rispondenti al questionario ha dichiarato di realizzare la maggior parte dei propri ricavi con questa specifica attività.

La specializzazione più importante riguarda viaggi, tour e soggiorni in città d'arte e turismo culturale e, seppur in misura minore, turismo balneare. Seguono viaggi e soggiorni di lavoro, altri prodotti e servizi turistici incoming e turismo montano e lacuale.

Le imprese hanno dimensioni medio grandi e sono quasi esclusivamente organizzate in forma societaria, con un numero totale di addetti pari 5 o 6, di cui 2 soci aventi occupazione prevalente nell'attività di impresa nel 57% dei casi e 3 dipendenti nell'81%. Sono presenti due addetti alla vendita, due addetti tecnici alla creazione di programmi di viaggi per un'impresa su due e cinque trasferisti per il 18% delle imprese.Considerate le peculiarità dell'attività incoming che implica un minor contatto con la clientela, risultano essere inferiori alla media gli spazi destinati alla vendita, all'esposizione interna di cataloghi. Sono invece presenti locali destinati ad uffici (circa 40 mq) e PC (due) utilizzati per uso amministrativo.

Tra le spese sostenute per l'acquisto di servizi e prestazioni di terzi, risultano particolarmente elevate le spese per l'acquisto di servizi telefonici (oltre 9.000 euro), le spese per polizze assicurative (3.000 euro) e, per il 38% delle imprese, le spese per la stampa e spedizioni di cataloghi, pieghevoli ed altro materiale illustrativo (9.000 euro).

CLUSTER 7 - AGENZIE VIAGGI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 334

Il cluster è costituito da imprese che svolgono attività di agenzia viaggi di dimensioni notevolmente superiori alla media. Si tratta di esercizi organizzati per la maggior parte in forma societaria, con due soci aventi occupazione prevalente nell'attività di impresa nel 60% dei casi, che impiegano complessivamente 9 addetti. In particolare, sono presenti 3 o 4 addetti alla vendita, 3 addetti al servizio prenotazioni ed 1 o 2 addetti tecnici alla creazione di programmi di viaggi nel 47% delle imprese. Anche gli spazi disponibili per lo svolgimento dell'attività sono superiori alla media: 70 mq destinati alla vendita; 36 mq di locali destinati ad uffici; 12 mq destinati esclusivamente a magazzino cataloghi. Inoltre si rilevano 10 metri lineari di esposizione dei cataloghi/depliants e 6 metri lineari di vetrine fronte strada/gallerie commerciali. Il numero di PC utilizzati per la prenotazione e vendita dei servizi turistici e biglietteria, 6 unità, infine, è pari al doppio del dato medio.

Particolarmente elevate sono anche tutte le spese sostenute per l'acquisto di servizi e prestazioni di terzi. Tra quelle più rilevanti, le spese per l'acquisto di servizi telefonici (15.000 euro); le spese per pubblicità e propaganda (13.000 euro); le spese per banche dati (oltre 10.000 euro nel 65% dei casi).

Ingenti sono, infine, le spese per provvigioni corrisposte per cessioni di biglietteria (21.500 euro per il 57% delle imprese) ed il numero di tour operator fornitori (60 unità). Le imprese del cluster, infatti, sono specializzate nell'intermediazione (52% dei ricavi); il 45% dei ricavi è invece realizzato attraverso l'organizzazione di prodotti e servizi turistici.

Con riferimento all'intermediazione, le imprese sono specializzate nella biglietteria, in particolare intermediazione di biglietteria aerea internazionale BSP e biglietteria aerea nazionale BSP, seguite dall'intermediazione di biglietteria ferroviaria diretta su autorizzazione Trenitalia S.p.A. o altre società e biglietteria marittima. Completano l'offerta l'intermediazione di pacchetti turistici e/o servizi turistici singoli legati a turismo balneare outgoing

L'attività di organizzazione riguarda prevalentemente viaggi, tour e soggiorni in città d'arte e turismo culturale seguono i viaggi e soggiorni di lavoro e il turismo balneare.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla *Regressione Multipla*[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico - contabili specifici dell'attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi)/(numero addetti[5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.
[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci.

- ***margine operativo lordo sui ricavi*** = (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi – spese per acquisti di servizi – spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) * 100/ ricavi.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 1° ventile, per i cluster 2 e 3;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 4, 5, 6, 7.

Per il ***margine operativo lordo sui ricavi*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2;
- dal 2° ventile, per i cluster 3, 4, 5, 6, 7.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 8.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[6];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 8.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

---

[6] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 8.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG78U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0617	1,0390	1,0477	1,0354	1,0659	1,0365	1,0466
Spese per acquisti di servizi	0,9542	0,7748	1,0718	0,9224	1,0104	0,7911	0,8828
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,7337	1,3178	0,9557	1,3240	1,0544	1,4142	1,0724
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	8.987,4991	-	-	13.248,7352	13.604,5456	-	18.999,5061
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	8.987,4991	-	-	13.248,7352	13.604,5456	-	18.999,5061
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	120,8599	156,4096	175,3068	152,8517	123,7865	177,2356	174,8442
Ammontare totale del volume intermediato realizzato nell'attività di intermediazione	0,0379	-	-	0,0217	0,0194	-	0,0208

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 8.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio

QUADRO B:

- Mq locali destinati alla vendita (settore commerciale)
- Mq locali destinati esclusivamente ad uffici (settore amministrativo, contabile, programmazione, ecc.)

QUADRO F

- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Viaggi, tour e soggiorni in città d'arte e turismo culturale" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Viaggi, tour e soggiorni in città d'arte e turismo culturale" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Turismo balneare (esclusi i righi F3 e F5)" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Turismo balneare (esclusi i righi F3 e F5)" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Crociere (escluso F2)" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Crociere (escluso F2)" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Turismo montano e lacuale (escluso F5)" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Turismo montano e lacuale (escluso F5)" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Agriturismo" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Agriturismo" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Viaggi e soggiorni di lavoro (congressi, meeting, incentive, ecc.)" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Viaggi e soggiorni di lavoro (congressi, meeting, incentive, ecc.)" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Viaggi e soggiorni per studio" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Viaggi e soggiorni per studio" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Turismo religioso" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Turismo religioso" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Locazione di appartamenti in Italia e all'estero per soggiorni" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Locazione di appartamenti in Italia e all'estero per soggiorni" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Altro (non rientrante nei righi precedenti)" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Tour Operator - Servizi venduti: "Altro (non rientrante nei righi precedenti)" Outgoing - % sui corrispettivi

- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Viaggi, tour e soggiorni in città d'arte e turismo culturale" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Viaggi, tour e soggiorni in città d'arte e turismo culturale" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Turismo balneare (esclusi i righi F13 e F15)" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Turismo balneare (esclusi i righi F13 e F15)" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Crociere (escluso F12)" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Crociere (escluso F12)" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Turismo montano e lacuale (escluso F15)" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Turismo montano e lacuale (escluso F15)" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Agriturismo" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Agriturismo" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Viaggi e soggiorni di lavoro (congressi, meeting, incentive, ecc.)" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Viaggi e soggiorni di lavoro (congressi, meeting, incentive, ecc.)" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Viaggi e soggiorni per studio" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Viaggi e soggiorni per studio" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Turismo religioso" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Turismo religioso" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Locazione di appartamenti in Italia e all'estero per soggiorni" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Locazione di appartamenti in Italia e all'estero per soggiorni" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Altro (non rientrante nei righi precedenti)" Incoming - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter - Agenzia di Viaggi organizzatrice - Servizi venduti: "Altro (non rientrante nei righi precedenti)" Outgoing - % sui corrispettivi
- Regime IVA art. 74 ter: "Ammontare totale dei corrispettivi conseguiti nell'attività di organizzazione in regime IVA art. 74-ter"
- Regime IVA ordinario: "Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di vendita di servizi singoli in regime IVA ordinario"
- Attività di intermediazione - Agenzia di Viaggi intermediaria: "Viaggi, tour e soggiorni in città d'arte e turismo culturale" Outgoing - % sul volume intermediato
- Attività di intermediazione - Agenzia di Viaggi intermediaria: "Turismo balneare (esclusi i righi F47 e F49)" Outgoing - % sul volume intermediato
- Attività di intermediazione - Agenzia di Viaggi intermediaria: "Crociere (escluso F46)" Outgoing - % sul volume intermediato

- Attività di intermediazione - Agenzia di Viaggi intermediaria: "Turismo montano e lacuale (escluso F49)" Outgoing - % sul volume intermediato
- Attività di intermediazione - Agenzia di Viaggi intermediaria: "Agriturismo" Outgoing - % sul volume intermediato
- Attività di intermediazione - Agenzia di Viaggi intermediaria: "Viaggi e soggiorni di lavoro (congressi, meeting, incentive, ecc.)" Outgoing - % sul volume intermediato
- Attività di intermediazione - Agenzia di Viaggi intermediaria: "Viaggi e soggiorni per studio" Outgoing - % sul volume intermediato
- Attività di intermediazione - Agenzia di Viaggi intermediaria: "Turismo religioso" Outgoing - % sul volume intermediato
- Attività di intermediazione - Agenzia di Viaggi intermediaria: "Locazione di appartamenti in Italia e all'estero per soggiorni" Outgoing - % sul volume intermediato
- Attività di intermediazione - Agenzia di Viaggi intermediaria: "Altro (non rientrante nei righi precedenti)" Outgoing - % sul volume intermediato
- Attività di intermediazione - Agenzia di Viaggi intermediaria: "Biglietteria aerea nazionale BSP" % sul volume intermediato
- Attività di intermediazione - Agenzia di Viaggi intermediaria: "Biglietteria aerea internazionale BSP" % sul volume intermediato
- Attività di intermediazione - Agenzia di Viaggi intermediaria: "Biglietteria ferroviaria diretta su autorizzazione Trenitalia Spa, altre società" % sul volume intermediato
- Attività di intermediazione: "Ammontare totale del volume intermediato realizzato nell'attività di intermediazione"

QUADRO G:

- Numero addetti ai servizi di prenotazione e biglietteria (aerea, ferroviaria, marittima, ecc.)
- Numero agenzie clienti
- Numero tour operator fornitori
- Spese per la stampa e la spedizione di cataloghi, pieghevoli ed altro materiale illustrativo
- Spese per banche dati relative al settore commerciale e per il sistema CRS (Computerised Reservation System)
- Spese per provvigioni corrisposte alle Agenzie intermediarie: Spese per provvigioni corrisposte per intermediazione nell'attività di organizzazione
- Spese per provvigioni corrisposte alle Agenzie intermediarie: Spese per provvigioni corrisposte per cessioni di biglietteria

ALLEGATO 9

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SG87U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche:

- 74.14.1 – Consulenze finanziarie;
- 74.14.4 – Attività degli amministratori di società ed enti, consulenza amministrativo-gestionale e pianificazione aziendale;
- 74.14.6 – Agenzie di informazioni commerciali.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo/compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista o di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG87).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 9.070. I questionari restituiti sono stati 6.727, pari al 74,2% degli inviati.

La seguente tabella riporta i dati analitici per ogni codice di attività:

	Numero questionari inviati	Numero questionari restituiti	% sul totale questionari inviati
74.14.1 – Consulenze finanziarie	2.868	1.656	57,7%
74.14.4 – Attività degli amministratori di società ed enti, consulenza amministrativo-gestionale e pianificazione aziendale	5.581	4.758	85,3%
74.14.6 – Agenzie di informazioni commerciali	621	313	50,4%
TOTALE	**9.070**	**6.727**	**74,2%**

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.330 questionari, pari al 19,8% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi/compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro F del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 5.397.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i soggetti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, alle diverse tipologie di clientela, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare otto gruppi omogenei.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I cluster derivanti dallo studio di settore risultano principalmente differenziati in base a:

- tipologia di attività svolta;
- dimensione della struttura;
- tipologia della clientela e specializzazione.

Il settore è diviso in maniera quasi eguale fra imprese e liberi professionisti ripartiti in percentuali differenti negli otto cluster emersi dallo studio. In particolare la metà dei gruppi (cluster 1, 4, 5, 7) è caratterizzato da una maggiore presenza, a volte esclusiva, di imprese, in due casi (cluster 2, 8) la quota detenuta dai lavoratori

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di soggetti (cluster); in tal modo i soggetti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

autonomi è prevalente, nei rimanenti (cluster 3, 6) i soggetti sono divisi in numero quasi eguale tra imprese e liberi professionisti.

Nelle successive descrizioni dei cluster, salvo segnalazione contraria, l'indicazioni di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 - GRANDI IMPRESE DI CONSULENZA

NUMEROSITÀ: 271

Gli appartenenti a questo cluster sono imprese strutturate, di grandi dimensioni. Si tratta principalmente (88%) di società, prevalentemente a responsabilità limitata.

Le imprese del cluster sono organizzate con strutture ampie: mediamente dispongono di 135 mq di uffici, cui si aggiungono 23 mq di sale riunioni.

Il totale addetti che operano nelle imprese è di 6 unità. In particolare il personale dipendente è di 2-3 unità, cui si aggiungono, nel 27% dei casi, 2-3 collaboratori coordinati e continuativi. La struttura organizzata è confermata dalla presenza, nel 23% dei casi, di amministratori non soci.

L'offerta delle imprese del cluster è diversificata. Le attività più rilevanti riguardano: pianificazione strategica (indicata dal 44% dei soggetti per il 24% dei ricavi), piani di fattibilità (43% per il 20% dei ricavi), formazione e valutazione investimenti (indicate rispettivamente dal 36% e dal 32% delle imprese entrambe per il 25% dei ricavi).

La clientela è essenzialmente costituita da "altre società" (che apportano il 71% dei ricavi), seguono gli imprenditori individuali/professionisti.

Coerentemente con la dimensione della struttura, le spese relative a collaborazioni e prestazioni di terzi, sono largamente superiori a quelle medie di settore. Analogamente sono elevate le spese per formazione del personale.

La dotazione di beni strumentali è in linea col profilo di grande impresa: 6-7 computer, con la presenza di server nella metà dei casi.

CLUSTER 2 - AMMINISTRATORI DI SOCIETÀ ED ENTI

NUMEROSITÀ: 442

Il presente cluster è costituito essenzialmente da professionisti, la cui attività fondamentale (spesso esclusiva) è l'amministrazione di società ed enti (da cui deriva il 93% dei ricavi/compensi).

Per i soggetti del cluster gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono generalmente limitati. Il 48% degli amministratori ha inoltre indicato l'uso promiscuo dell'abitazione.

Normalmente non si avvalgono dell'ausilio di personale dipendente o collaboratori.

I soggetti del cluster operano prevalentemente per società che non sono del ramo finanziario e assicurativo, dalle quali derivano l'80% dei ricavi/compensi. Si rileva inoltre, tra la clientela, la presenza di altri enti pubblici, commerciali e non.

Coerentemente con il tipo di attività e con la struttura minima, le spese per formazione professionale, per pubblicazioni e per acquisiti/accessi a banche dati sono poco frequenti e di basso importo.

I beni strumentali sono poco indicati, ad eccezione dei personal computer.

CLUSTER 3 - OPERATORI SPECIALIZZATI NELL'AREA DEL CONTROLLO DI GESTIONE

NUMEROSITÀ: 736

I servizi offerti dai soggetti in esame sono soprattutto quelli legati al controllo di gestione: budget (indicato dal 62% dei soggetti per il 27% dei ricavi/compensi), pianificazione strategica (53% per il 28% dei ricavi/compensi), contabilità analitica (36% per il 29% dei ricavi/compensi), piani di fattibilità (42% per il 20% dei ricavi/compensi).

Fra gli altri servizi offerti si rilevano l'analisi preliminare d'azienda (indicato dal 68% degli operatori) e la definizione e impostazione di report interni (69%).

Gli spazi destinati all'attività sono prevalentemente di piccole dimensioni: uffici, ove presenti, di 30 mq; uso promiscuo dell'abitazione indicato nel 55% dei casi.

Raramente presenti collaboratori e dipendenti.

La clientela è costituita essenzialmente da società al di fuori del ramo finanziario e assicurativo (che apportano l'85% dei ricavi/compensi), seguono gli imprenditori individuali/professionisti. Il settore in cui si opera prevalentemente è quello della piccola e media industria manifatturiera (indicato nel 72% dei casi).

In linea col profilo medio-piccolo i beni strumentali sono generalmente limitati alla presenza di 1-2 personal computer.

CLUSTER 4 - FORNITORI DI SERVIZI DI CONTABILITÀ

NUMEROSITÀ: 333

I soggetti appartenenti a questo cluster (60% imprese e 40% professionisti) svolgono come attività predominante del loro business la contabilità generale (da cui proviene il 65% dei ricavi/compensi), affiancata, nel 21% dei casi, dalla contabilità analitica (27% dei ricavi/compensi).

Le strutture in cui operano sono di medie dimensioni per quanto riguarda gli uffici, mentre sono presenti spazi dedicati a CED (necessari per il servizio di contabilità) nettamente superiori alla media del settore.

Mediamente operano nella struttura 2 addetti e nel 31% dei casi sono presenti 1-2 dipendenti.

Coerentemente col tipo di servizio offerto, la clientela è quasi esclusivamente produttiva. Pur rimanendo prevalenti tra la clientela le "altre società" (59% dei ricavi/compensi), ovvero quelle non del ramo finanziario e assicurativo, si osserva una rilevante presenza, rispetto agli altri cluster, di imprenditori individuali/professionisti (che apportano il 53% dei ricavi/compensi per il 66% dei soggetti).

I beni strumentali consistono in 2-3 personal computer; è inoltre presente un server nel 31% dei casi.

CLUSTER 5 - AZIENDE DI INFORMAZIONI FINANZIARIE

NUMEROSITÀ: 450

Il cluster è costituito da soggetti, in prevalenza imprese (74%), che offrono principalmente servizi di informazioni finanziarie/economiche/legali (65% dei ricavi/compensi), cui si aggiungono quelli di valutazione di investimenti (56% dei ricavi/compensi nel 14% dei casi).

Gli spazi destinati all'attività sono solitamente uffici di medie dimensioni. Il totale addetti è formato da 2 unità e nel 20% dei casi sono presenti 1-2 dipendenti.

La clientela cui volgono i servizi le aziende del cluster è costituita principalmente da banche ed istituti di credito (dalle quali derivano il 75% dei ricavi/compensi per il 56% dei soggetti) e da "altre società", ossia quelle fuori dal ramo finanziario-assicurativo (59% dei ricavi/compensi per il 47% dei soggetti). Inoltre è significativa la presenza di SIM, SICAV e società di gestione fondi, che apportano il 64% dei ricavi/compensi per l'8% dei soggetti del cluster, e di compagnie di assicurazioni.

In linea con il profilo "informativo" di questi operatori, una percentuale significativa (14%) dispone di licenza art. 134 TULPS.

I costi specifici non si discostano dalla media di settore o sono lievemente inferiori, con l'eccezione delle spese per acquisti/accessi a banche dati, che rappresentano una voce rilevante per queste aziende.

I beni strumentali comprendono 2 personal computer e un server nel 14% dei casi.

CLUSTER 6 - FORNITORI DESPECIALIZZATI CHE OPERANO CON STRUTTURE DI MEDIO-PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 2.146

Il soggetti del cluster in esame sono ripartiti quasi equamente fra professionisti (53%) ed imprese.

Gli spazi utilizzati per l'attività sono limitati ed inferiori alla media del settore.

Il personale addetto è formato solamente dal titolare/socio; rara la presenza di dipendenti e collaboratori.

Non si può individuare una attività prevalente per questi operatori, che agiscono a tutto campo o comunque su diversi ambiti di servizi alle imprese. Comunque, tra le attività svolte, hanno un peso superiore alla media di

settore: pianificazione strategica, piani di fattibilità, audit, gestioni di tesoreria, fornitura di elenchi di imprese e recupero crediti.

La clientela è costituita principalmente (82% dei ricavi/compensi) da società (escluso il ramo finanziario-assicurativo), ed in misura minore da imprenditori individuali/professionisti.

Coerentemente col profilo medio-piccolo, sono inferiori alla media di settore le spese per formazione, acquisiti/accessi banche dati e pubblicazioni, oltre alle spese per collaborazioni.

Un personal computer rappresenta normalmente l'unico bene strumentale a disposizione di questi operatori.

CLUSTER 7 - IMPRESE DI CONSULENZA FINANZIARIA

NUMEROSITÀ: 491

Il cluster in esame, formato in larga prevalenza da imprese (86%), è costituito da operatori che offrono prevalentemente servizi di consulenza finanziaria, in particolare valutazione degli investimenti (57% dei ricavi/compensi). I soggetti del cluster, la cui attività viene svolta nell'88% dei casi in forma individuale, sono dotati di strutture di medie dimensioni (27 mq destinati ad ufficio e, nel 13% dei casi, 26 mq destinati a sale riunioni), nelle quali opera in genere solo il titolare. Il personale dipendente è presente nel 13% dei casi.

La clientela di questi operatori è costituita principalmente da persone fisiche, dalle quali derivano il 65% dei ricavi/compensi. Rilevante, rispetto agli altri cluster, la presenza tra la clientela di SIM, SICAV e società di gestione fondi che apportano quasi la totalità dei ricavi/compensi, per l'11% dei soggetti.

Oltre a 1-2 computer non si rilevano beni strumentali degni di nota.

CLUSTER 8 - FORNITORI DI SERVIZI DI FORMAZIONE

NUMEROSITÀ: 492

Gli operatori di questo cluster sono principalmente professionisti (64%).

L'attività di maggiore rilievo è la formazione (58% dei ricavi/compensi), cui si affiancano in genere altre attività quali pianificazione strategica e piani di fattibilità.

I soggetti del cluster hanno a disposizione locali di piccole dimensioni destinati prevalentemente ad ufficio e nel 54% dei casi hanno indicato l'uso promiscuo dell'abitazione. Considerato che solo il 2% dispone di aule per formazione, e solo l'8% di sale riunioni, si può supporre che l'attività di formazione venga svolta presso i clienti.

Nell'azienda operano 1-2 addetti generalmente senza l'apporto lavorativo di personale dipendente.

La clientela è formata principalmente da "altre società" (53% dei ricavi/compensi), ossia società che non sono del ramo finanziario e assicurativo, seguite da enti pubblici, commerciali e non (69% dei ricavi/compensi per il 55% dei soggetti).

Le spese per il ricorso a collaborazioni e servizi di terzi sono in linea con la media del settore, mentre sono relativamente elevati i costi per la formazione professionale.

La dotazione di beni strumentali è generalmente esigua.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO/COMPENSO

Una volta suddivisi i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo e distintamente per ricavi da attività di impresa e per compensi da attività di lavoro autonomo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento del ricavo/compenso dei soggetti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo/compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo/compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei contribuenti (variabili indipendenti).

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

E’ opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un’analisi sui dati dei soggetti per verificare le condizioni di “normalità economica” nell’esercizio dell’attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della “funzione di ricavo/compenso”.

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto[4] + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;

e tutti i soggetti che presentano:

- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi/compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico delle attività in esame, differenziato per imprese e professionisti:

Imprese:

- ***valore aggiunto orario*** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti [5] * 312 * 8).

Professionisti:

- ***resa oraria*** = (compensi derivanti dall’attività professionale o artistica – spese per collaboratori coordinati e continuativi – compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all’attività professionale o artistica)/(numero addetti [6] * 40 * 45).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell’indicatore precedentemente definito per l’attività di impresa e per l’attività di lavoro autonomo. Sono stati quindi selezionati i soggetti che presentavano valori dell’indicatore all’interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto orario*** (imprese) sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 8;
- dal 2° ventile, per il cluster 2;
- dal 3° ventile, per i cluster 3, 4, 5, 7;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 6.

Per la ***resa oraria*** (professionisti) sono stati scelti i seguenti intervalli:

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all’anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (ditte individuali): 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell’impresa o nello studio + numero collaboratori dell’impresa familiare e coniuge dell’azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell’impresa

numero addetti = (società): Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell’impresa o nello studio + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell’impresa + numero soci con occupazione prevalente nell’impresa + numero amministratori non soci

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all’anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (professionista che opera in forma individuale): 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine

numero addetti = (associazioni/società): Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero dipendenti a tempo parziale + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + % di lavoro complessivamente prestato su base annua da soci o associati che prestano attività nello studio / 100

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 5;
- dal 3° ventile, per i cluster 4, 8;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 6;
- dal 2° ventile, per il cluster 7.

Così definito il campione dei soggetti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo/compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo/compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 9.A.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo". Nell'allegato 9.A.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo/compenso del singolo soggetto sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo/compenso di riferimento.

Nell'allegato 9.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni soggetto viene determinato il ricavo/compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo/compenso è dato dalla media dei ricavi/compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del soggetto, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni soggetto ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 9.A.1

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO: ATTIVITÀ DI IMPRESA

SG87U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	0,6781	0,5155	0,3296	0,3083	0,5932
Spese per acquisti di servizi	0,6781	0,5155	0,3296	0,3083	0,5932
Radice quadrata del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi)	313,5659	399,5809	336,9478	294,6539	266,6596
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1448	0,9675	1,0324	1,2645	1,6930
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	14.902,1405	-	26.335,4682	21.792,3026	11.483,3027
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	14.902,1405	-	26.335,4682	21.792,3026	11.483,3027
Valore dei beni strumentali	0,5752	0,5627	-	0,5157	0,5865
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	-	200,4050	-	-
Totale mq dei locali destinati esclusivamente ad uffici	-	-	-	-	177,6406

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO: ATTIVITA' DI IMPRESA

SG87U

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	0,4971	0,3080	0,4316
Spese per acquisti di servizi	0,4971	0,3080	0,4316
Radice quadrata del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi)	372,3148	307,3587	366,5205
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9616	1,8290	1,2906
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	32.761,3433	40.651,5722	21.668,0037
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	32.761,3433	40.651,5722	21.668,0037
Valore dei beni strumentali	0,5015	-	0,4814
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	-	219,5191	-
Totale mq dei locali destinati esclusivamente ad uffici	120,9148	124,2346	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 9.A.2

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO: ATTIVITÀ DI LAVORO AUTONOMO

SG87U

VARIABILI	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Consumi	1,0593	1,5790	2,9370	1,6490	1,8157
Altre spese	1,0593	1,5790	2,9370	1,6490	1,8157
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,1788	1,3867	2,9370	1,5411	1,7092
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	1,1788	1,3867	2,9370	1,5411	1,7092
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	1,1788	1,3867	2,9370	1,5411	1,7092
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	178,8556	149,9363	210,4414	176,5660	161,8545
(Consumi + Altre spese) “Quota fino a 5.000 euro”	-	5,2414	-	5,2457	4,8071
(Consumi + Altre spese) “Quota fino a 10.000 euro”	6,1522	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO: ATTIVITA' DI LAVORO AUTONOMO

SG87U

VARIABILI	**CLUSTER 7**	**CLUSTER 8**
Consumi	1,2633	2,2090
Altre spese	1,2633	2,2090
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	1,6576	1,3964
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	1,6576	1,3964
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	1,6576	1,3964
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	140,2433	172,1990
(Consumi + Altre spese) "Quota fino a 5.000 euro"	3,8596	4,9239
(Consumi + Altre spese) "Quota fino a 10.000 euro"	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 9.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo A6
- % di lavoro complessivamente prestato su base annua da soci o associati che prestano attività nello studio
- Numero dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero dei familiari diversi da quelli di cui al rigo A9 che prestano attività nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo A11
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci diversi da quelli di cui al rigo A13
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Mq dei locali destinati esclusivamente a CED
- Mq dei locali destinati esclusivamente ad uffici
- Mq dei locali destinati esclusivamente a sale riunioni

QUADRO F:

- Tipologia dell'attività: Valutazione di investimenti
- Tipologia dell'attività: Budget
- Tipologia dell'attività: Amministrazione di società ed enti
- Tipologia dell'attività: Formazione
- Tipologia dell'attività: Contabilità generale
- Tipologia dell'attività: Contabilità analitica
- Tipologia dell'attività: Informazioni finanziarie/economiche/legali
- Altri servizi offerti: Analisi preliminare d'azienda (check-up)
- Altri servizi offerti: Definizione e impostazione report interni

QUADRO G:

- Tipologia della clientela: Imprenditori individuali ed esercenti arti e professioni anche in forma associata
- Tipologia della clientela: Altre persone fisiche
- Tipologia della clientela: Banche e istituti di credito
- Tipologia della clientela: Altri Enti pubblici, commerciali e non
- Figure professionali necessarie allo svolgimento dell'attività (soci esclusi): Consulenti senior – Numero non dipendenti
- Figure professionali necessarie allo svolgimento dell'attività (soci esclusi): Consulenti junior – Numero non dipendenti
- Specializzazione per settore: Piccola e media industria manifatturiera
- Specializzazione per settore: Servizi

- Altri elementi specifici: Costi per acquisti/accessi Banche dati

QUADRO I:

- Beni strumentali: Server - Numero

DECRETO 6 marzo 2003.

Approvazione di n. 7 studi di settore relativi ad attività economiche nel settore del commercio.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, recante l'approvazione del testo unico delle imposte sui redditi;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, nella legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993 che prevede che gli studi di settore sono approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il proprio decreto 10 novembre 1998, che ha istituito la commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visto il decreto del direttore generale del Dipartimento delle entrate 13 dicembre 2000, concernente l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 14 dicembre 2001, concernente l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999 che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto direttore generale del Dipartimento delle entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro dell'economia e delle finanze 25 marzo 2002, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Acquisito il parere della predetta commissione di esperti in data 13 febbraio 2003;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, nella legge 29 ottobre 1993, n. 427, gli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore del commercio:

a) Studio di settore SM 13 U - Commercio al dettaglio di giornali, riviste e periodici, codice attività 52.47.2;

b) Studio di settore SM 42 U - Commercio al dettaglio di articoli medicali ed ortopedici, codice attività 52.32.0;

c) Studio di settore SM 43 U - Commercio al dettaglio di macchine, attrezzature e prodotti per l'agricoltura e il giardinaggio, codice attività 52.46.6;

d) Studio di settore SM 44 U - Commercio al dettaglio di macchine e attrezzature per ufficio, codice attività 52.48.1;

e) Studio di settore SM 45 U - Commercio al dettaglio di mobili usati, codice attività 52.50.2;

f) Studio di settore SM 46 U - Commercio all'ingrosso di articoli per fotografia, cinematografia, ottica e di strumenti scientifici, codice attività 51.47.4;

g) Studio di settore SM 48 U - Commercio di animali vivi da affezione, codice attività 52.48.E;

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi e dei corrispettivi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base delle note tecniche e metodologiche, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui agli allegati:

- 1, per lo studio di settore SM 13 U;
- 2, per lo studio di settore SM 42 U;
- 3, per lo studio di settore SM 43 U;
- 4, per lo studio di settore SM 44 U;
- 5, per lo studio di settore SM 45 U;
- 6, per lo studio di settore SM 46 U;
- 7, per lo studio di settore SM 48 U.

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attività indicate nel comma 1, nonché ai contribuenti che svolgono la predetta attività in maniera secondaria per la quale abbiano tenuto contabilità separata, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di più attività d'impresa, per le quali non è stata tenuta la contabilità separata, per attività prevalente si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entità dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto sono utilizzabili a partire dagli accertamenti relativi al periodo di imposta 2002.

Art. 2.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) nel caso in cui l'esercizio dell'attività d'impresa è svolto attraverso l'utilizzo di più punti di vendita per i quali non è stata tenuta contabilità separata. Tale disposizione non si applica per gli studi di settore SM 44 U, SM 45 U e SM 46 U;

b) in caso di esercizio di due o più attività di impresa, non rientranti nel medesimo studio di settore, per le quali non è stata tenuta contabilità separata, se l'importo complessivo dei ricavi dichiarati relativi alle attività non rientranti tra quelle prese in considerazione dallo studio di settore supera il 20% dell'ammontare totale dei ricavi dichiarati. Tale disposizione non si applica per lo studio di settore SM 13 U;

c) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 53, comma 1, esclusi quelli di cui alla lettera *c)*, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

d) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

e) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

Art. 3.

Variabili delle imprese

1. La determinazione dei valori da attribuire alle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è effettuata sulla base delle istruzioni per la compilazione dei relativi questionari approvati con il decreto del direttore generale del Dipartimento delle entrate 13 dicembre 2000 e con il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 14 dicembre 2001, tenuto conto di quanto precisato nelle istruzioni per la compilazione delle dichiarazioni di cui all'art. 5, comma 1 del presente decreto.

Art. 4.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 53, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere *c)* e *d)* del comma 1 dello stesso articolo del testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 53, comma 1, lettere *c)* e *d)*, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 devono essere considerati i componenti negativi inerenti all'esercizio dell'attività anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 60, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi.

Art. 5.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Art.6

Annotazione separata

1. Nei confronti dei contribuenti che esercitano l'attività per la quale lo studio di settore è approvato con il presente decreto, le disposizioni contenute nel decreto direttoriale 24 dicembre 1999, concernenti l'annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, si applicano a decorrere dal 1° maggio 2003. È facoltà del contribuente indicare a quale attività esercitata o a quale punto di vendita debbono essere imputati i ricavi conseguiti nei mesi precedenti nonché gli altri componenti rilevanti ai fini dell'applicazione del relativo studio di settore. Qualora tale facoltà non venga esercitata, in sede di dichiarazione dei redditi, i ricavi relativi all'intero periodo d'imposta vanno ripartiti applicando ai ricavi conseguiti fino al 30 aprile 2003 la percentuale di ripartizione determinata con riferimento ai ricavi conseguiti a partire dal 1° maggio 2003.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 6 marzo 2003

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SM13U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 52.47.2 - Commercio al dettaglio di giornali, riviste e periodici.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM13).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 11.200. I questionari restituiti sono stati 8.229, pari al 73,5% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.520 questionari, pari al 18,5% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'attività di vendita) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- esercizio dell'attività commerciale in più punti di vendita;
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità d'acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 6.709.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare otto gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi, condotta sulle imprese appartenenti al codice di attività relativo al commercio al dettaglio di giornali, riviste e periodici, ha evidenziato le caratteristiche principali del settore ed ha permesso di classificare gli esercizi commerciali in 8 gruppi omogenei che rappresentano in modo completo le diverse tipologie di punti vendita riscontrabili nella realtà.

Nel comparto in esame sono presenti punti vendita organizzati giuridicamente come ditte individuali, che operano con una gestione di tipo tradizionale affidata al titolare, coadiuvato solo in qualche caso da un collaboratore familiare.

I punti vendita si dividono tra negozi (53%) e chioschi (47%) ed offrono un assortimento composto per oltre il 90% da pubblicazioni editoriali e solo in qualche caso diversificato verso la cartoleria e prodotti a valenza turistica.

La modalità di acquisto prevalente, coerentemente con le logiche di funzionamento del settore, è quella da distributori esclusivi nazionali o locali (89%) che si accompagna per una minima parte all'acquisto da grossisti (8%); questi ultimi sono relativi, in genere, o a prodotti non editoriali o a prodotti editoriali che non hanno scadenza.

I servizi offerti sono riconducibili essenzialmente all'orario di apertura, per i più fino a 12 ore giornaliere, e all'assistenza alla vendita, modalità scelta da oltre il 46% dei soggetti.

Le differenziazioni riscontrate che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business discendono principalmente dai seguenti elementi:

- tipologia di struttura;
- assortimento offerto;
- durata dell'attività;
- localizzazione.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La struttura organizzativa, normalmente di dimensioni piccole sia in termini di spazi sia in termini di personale occupato, ha consentito di distinguere i chioschi (cluster 2) dai negozi in sede fissa (cluster 1, 3, 4, 7, 8).

L'assortimento offerto è composto nella maggioranza dei casi da pubblicazioni editoriali, che rappresentano oltre il 90% degli incassi medi totali. A queste si accompagnano in alcuni casi i prodotti di cartoleria (cluster 4) e in altri i prodotti a valenza turistica come le carte geografiche, le mappe e le guide turistiche, le cartoline (cluster 3).

Va segnalato, inoltre, per l'elevata specializzazione il cluster 7, che è quello delle fumetterie.

La durata dell'attività ha permesso di individuare un gruppo di soggetti (cluster 6) che operano per un periodo di tempo inferiore all'anno (in media 155 giornate).

Le modalità relative alla *localizzazione*, infine, discriminano fra i punti vendita autonomi e quelli situati in centri commerciali o in mercati (cluster 1) ed in strutture ad alta frequentazione come le stazioni ferroviarie (cluster 5).

Sono stati individuati, dunque, gli 8 cluster di seguito illustrati.

TIPOLOGIA DI STRUTTURA	TIPOLOGIA DI ASSORTIMENTO	DURATA DELL'ATTIVITÀ	LOCALIZZAZIONE
Chiosco (2)	Tradizionale (1), (2), (5), (8)	Stagionale (6)	All'interno di strutture (1), (5)
Negozio (1), (3), (4) (7), (8)	Specializzato (7)		
	Diversificato (3), (4)		

CLUSTER 1 - PUNTI VENDITA LOCALIZZATI IN CENTRO COMMERCIALE

NUMEROSITÀ: 155

La caratteristica principale dei soggetti appartenenti al cluster è la localizzazione, per oltre il 70% all'interno di un centro commerciale e per circa il 30% all'interno di un mercato rionale o comunale. Per poter usufruire dei vantaggi legati alla posizione privilegiata di cui godono, rispetto ad altri esercizi commerciali, oltre il 40% di questi sostiene spese per beni e servizi comuni per un ammontare di circa 4.400 euro.

Si tratta di negozi di medio-grandi dimensioni (28 mq) che osservano un orario di apertura superiore alle 8 ore giornaliere e in cui opera il titolare, spesso coadiuvato da un collaboratore familiare.

L'assortimento è di tipo tradizionale ed è composto in prevalenza da pubblicazioni editoriali (90% degli incassi), da prodotti vari come i biglietti delle lotterie, i biglietti per i mezzi pubblici, le schede telefoniche (8% degli incassi) ed in qualche caso da articoli di cartoleria e cancelleria e viene proposto al pubblico con una modalità di vendita mista (assistita-libero servizio).

Gli acquisti sono realizzati per la parte più consistente attraverso i distributori esclusivi nazionali o locali.

CLUSTER 2 - CHIOSCHI

NUMEROSITÀ: 2.749

Appartengono al cluster i punti vendita organizzati in forma di chiosco, con una superficie per la vendita di 13 mq e di 4 mq esterni, dove operano il titolare e spesso un collaboratore familiare.

Molti di questi esercizi commerciali sono localizzati vicino ad un punto ad elevato traffico: il 34% vicino ad una fermata di mezzi di trasporto pubblici, 10% in prossimità di uffici, l'8% vicino ad una scuola, il 4% nei pressi di un centro commerciale e un altro 4% vicino ad un mercato rionale.

Il 52% degli appartenenti al cluster osserva un orario di apertura che arriva alle 12 ore giornaliere, ad eccezione della domenica in cui l'orario è più corto e per quasi tutti non supera le 8 ore: il restante 38%, invece, rimane aperto anche oltre le 12 ore, senza però effettuare un orario non stop.

L'assortimento comprende quasi esclusivamente pubblicazioni editoriali che concorrono alla composizione degli incassi per circa il 98%; la parte restante è formata da biglietti delle lotterie, biglietti per i mezzi pubblici, schede telefoniche, ricariche per cellulari, Viacard, tessere per parcheggi.

La modalità di acquisto prevalente, in linea con la composizione merceologica, è quella da distributori esclusivi nazionali o locali.

Per poter usufruire di spazio demaniale questi esercizi pagano una tassa di occupazione del suolo pubblico di circa 533 euro l'anno.

CLUSTER 3 - EDICOLE CON ASSORTIMENTO TURISTICO

NUMEROSITÀ: 93

Le edicole appartenenti al cluster sono caratterizzate da un assortimento più ampio rispetto a quello tradizionale composto, oltre che da pubblicazioni editoriali (73% degli incassi), anche da prodotti a valenza prettamente turistica e ricreativa; i primi come le cartoline, le mappe, le carte geografiche rappresentano complessivamente il 6% degli incassi, i secondi, come le cards da collezione, i compact disc, le videocassette, i souvenir e le pellicole cinefoto costituiscono circa il 9% degli incassi. Nel 42% dei casi sono presenti anche prodotti di cartoleria per un valore di circa il 9% sugli incassi totali.

Si tratta, in prevalenza, di punti vendita organizzati in strutture fisse di medio-grandi dimensioni articolate in 24 mq di vendita e 7 mq di magazzino, dove operano uno/due addetti.

L'81% degli esercizi osserva un orario di apertura superiore alle 8 ore giornaliere ad eccezione, anche in questo caso, della domenica in cui l'orario è più corto e per quasi tutti non supera le 8 ore.

La modalità di acquisto prevalente è quella tramite i distributori esclusivi nazionali o locali (77%) ma è discreta anche la percentuale di acquisti realizzati tramite grossista (16%).

CLUSTER 4 - EDICOLE "CARTOLERIE"

NUMEROSITÀ: 271

In questo modello sono state raggruppate le edicole di più grandi dimensioni con una struttura fissa di 47 mq di vendita, 13 mq di magazzino e che operano con uno/due addetti all'attività, il titolare e spesso un collaboratore familiare.

L'assortimento non è esclusivo ma diversificato e comprende oltre alle pubblicazioni editoriali (64% degli incassi) anche prodotti che normalmente si possono acquistare presso le cartolerie come cartoleria e cancelleria (12%), articoli per svago (5%), articoli da regalo (4%), articoli di profumeria (4%), articoli di pelletteria e, infine, articoli per fumatori e confetteria (complessivamente 4% degli incassi).

A conferma della diversificazione dell'assortimento, la percentuale di acquisto tramite commercianti all'ingrosso (27%) risulta quella più alta rispetto agli altri cluster, anche se la modalità prevalente di approvvigionamento rimane quella da distributori esclusivi nazionali o locali (69% della spesa).

Tipico delle cartolerie è anche il servizio di prenotazione di testi scolastici o universitari offerto dal 37% dei soggetti del gruppo.

La quasi totalità degli appartenenti al cluster osserva un orario di apertura che arriva durante la settimana fino alle 12 ore giornaliere mentre la domenica non supera le 8 ore.

CLUSTER 5 - EDICOLE LOCALIZZATE ALL'INTERNO DI STRUTTURE AD ALTA INTENSITÀ DI TRAFFICO

NUMEROSITÀ: 235

La caratteristica fondamentale degli appartenenti al cluster è la localizzazione in punti ad elevata frequentazione, che, diversamente dal cluster 1, è all'interno di stazioni ferroviarie (38%), di aree di servizio (16%), di scuole/università (13%), di ospedali (12%) e di stazioni metropolitane (11%).

Quasi tutti i soggetti del gruppo osservano un orario di apertura che supera le 8 ore giornaliere ed oltre il 40% rimane aperto per più di 12 ore.

Si tratta per il 57% di chioschi di medie dimensioni (10 mq) e per il 43% di negozi in sede fissa dove operano due addetti.

L'assortimento è quasi esclusivamente di tipo editoriale ed è composto da quotidiani, periodici, libri, figurine, fascicoli collezionabili che incidono sugli incassi per circa il 93%; la parte restante si compone di prodotti vari come i biglietti delle lotterie tradizionali ed istantanee, i biglietti per i mezzi pubblici, le schede telefoniche, le ricariche per i cellulari, i biglietti per manifestazioni sportive.

Coerentemente con la gamma di prodotti offerta gli acquisti sono realizzati prevalentemente da distributori esclusivi nazionali o locali.

CLUSTER 6 - EDICOLE STAGIONALI

NUMEROSITÀ: 211

Il cluster è caratterizzato dalla presenza di punti vendita che svolgono un'attività stagionale: il 74% fino a 6 mesi, il 17% fino a 3 mesi e il 9% fino a 9 mesi; i giorni lavorati sono, infatti, sostanzialmente inferiori rispetto agli altri gruppi, in media 155 all'anno, e le domeniche di apertura proporzionalmente molte di più.

Per contro l'orario di apertura giornaliero è piuttosto lungo, più di 8 ore per l'89% dei soggetti, compreso quello domenicale che arriva alle 12 ore per la metà dei rispondenti.

Si tratta di punti vendita di medie dimensioni organizzati come chioschi, nel 53% dei casi, e per la parte rimanente come negozi dove operano uno/due addetti.

L'assortimento è composto quasi esclusivamente da pubblicazioni editoriali (91% degli incassi) e in qualche caso anche da prodotti vari come i biglietti delle lotterie tradizionali ed istantanee, i biglietti per i mezzi pubblici, le schede telefoniche, le ricariche per i cellulari, i biglietti per manifestazioni sportive (11% degli incassi per il 35% dei soggetti).

Completano la gamma dell'assortimento prodotti quali cartoline, pellicole cinefoto, souvenir, articoli per intrattenimento e svago, articoli di profumeria e cosmetici a testimonianza del fatto che la maggior parte di questi esercizi risulta localizzato in comuni a vocazione turistico/balneare.

Per gli approvvigionamenti vengono utilizzati prevalentemente i canali della distribuzione esclusiva nazionale o locale e dell'ingrosso, che per il 55% dei soggetti incide sulla spesa complessiva per il 25%.

CLUSTER 7 - FUMETTERIE

NUMEROSITÀ: 38

In questo modello sono state raggruppate le edicole "fumetterie", quegli esercizi commerciali specializzati nella vendita di fumetti nuovi o usati.

Si tratta per la maggior parte di negozi di medio-grandi dimensioni, con una struttura fissa di 30 mq di vendita e 7 mq di magazzino, dove operano il titolare e spesso un collaboratore familiare.

L'assortimento è quasi esclusivo ma comprende, oltre alle pubblicazioni editoriali (89% degli incassi), anche articoli di cartoleria (2%) ed altre tipologie di prodotti come i biglietti delle lotterie tradizionali ed istantanee, i biglietti per i mezzi pubblici, le schede telefoniche, le ricariche per i cellulari, i biglietti per manifestazioni sportive (21% degli incassi per il 29% dei soggetti).

In alcuni casi l'assortimento è completato dalla vendita di articoli per intrattenimento e svago, videocassette, cd-rom e DVD preregistrati e/o articoli di cartoleria.

Oltre il 70% dei soggetti osserva un orario di apertura che durante la settimana è di almeno 12 ore giornaliere mentre la domenica non supera le 8 ore.

L'acquisto dai commercianti all'ingrosso è piuttosto consistente (53% per il 42% dei soggetti) anche se la modalità prevalente di approvvigionamento rimane l'acquisto da distributori esclusivi nazionali o locali.

CLUSTER 8 - NEGOZI CON ASSORTIMENTO TRADIZIONALE

NUMEROSITÀ: 2.893

In questo modello sono state raggruppate le edicole tradizionali che operano in forma di negozio in sede fissa con una struttura di medio-grandi dimensioni articolata in 31 mq di vendita e 7 mq di magazzino: generalmente è presente il solo titolare qualche volta coadiuvato da un collaboratore familiare.

Molti di questi esercizi commerciali sono localizzati in punti ad elevato traffico: il 23% in prossimità di una fermata di mezzi di trasporto pubblici, l'11% vicino ad una chiesa, il 9% in prossimità di uffici ed il 7% vicino ad una scuola.

La maggior parte di questi punti vendita osserva un orario di apertura che durante la settimana raggiunge le 12 ore giornaliere, mentre la domenica non supera le 8 ore.

L'assortimento è quasi esclusivo e comprende, oltre alle pubblicazioni editoriali (91% degli incassi), prodotti vari (17% degli incassi per il 42% dei soggetti) come i biglietti delle lotterie tradizionali ed istantanee, i biglietti per i mezzi pubblici, le schede telefoniche, le ricariche per i cellulari, i biglietti per manifestazioni sportive ed articoli di cartoleria (2%).

La modalità di approvvigionamento prevalente è l'acquisto da distributori esclusivi nazionali o locali, ma è discreta anche la quota di spesa impegnata dal canale dell'ingrosso (12%).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

È opportuno ricordare che, ai fini dell'applicazione degli studi di settore, i ricavi delle attività per le quali si percepiscono aggi o ricavi fissi vanno sempre considerati per l'entità dell'aggio percepito e del ricavo al netto del costo corrisposto al fornitore dei beni, indipendentemente dalle modalità con cui i predetti ricavi sono stati contabilizzati. Inoltre, le variabili relative al costo del venduto (esistenze iniziali, acquisti di merci e materie prime, rimanenze finali) e il costo per la produzione di servizi vengono direttamente neutralizzate dal contribuente nella fase di compilazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Infatti, il contribuente, nella compilazione delle variabili succitate, non deve tener conto delle componenti di costo relative a generi di monopolio, valori bollati e postali, marche assicurative e valori similari e ai generi a ricavo fisso (ad esempio schede telefoniche, abbonamenti, biglietti e tessere per i mezzi pubblici, viacard, tessere e biglietti per parcheggi), nonché ai carburanti ed ai beni commercializzati dai rivenditori in base a contratti estimatori di giornali, di libri e di periodici, anche su supporti audiovideomagnetici.

Per questo motivo i dati contabili sono stati opportunamente predisposti secondo le modalità di compilazione utilizzate nella fase di applicazione dello studio.

Prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = valore aggiunto[4]/(numero addetti [5] * 1.000);

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Valore aggiunto = (ricavi +aggi e proventi derivanti dalla vendita di generi soggetti a ricavo fisso- costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi).

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell' indicatore precedentemente definito e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori dell'indicatore all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il ***valore aggiunto per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, e 8;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 3 e 6;
- dal 2° ventile, per il cluster 7.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

La variabile dipendente non comprende i ricavi delle attività per le quali si percepiscono aggi o ricavi fissi e, di conseguenza, sono state neutralizzate le componenti promiscue relative ad attività di vendita di generi soggetti ad aggio e/o ricavo fisso.

Nella definizione della "funzione di ricavo" sono state neutralizzate le componenti promiscue relative ad attività di vendita di generi soggetti ad aggio o a ricavo fisso in base al margine lordo.

I ricavi netti derivanti da attività di vendita di generi soggetti ad aggio o a ricavo fisso possono essere considerati come il margine lordo relativo a dette attività.

Pertanto la neutralizzazione dei dati promiscui, relativi ad attività di vendita di generi soggetti ad aggio o a ricavo fisso, può ragionevolmente essere operata in base all'incidenza dei ricavi netti derivanti da attività di vendita di generi soggetti ad aggio o a ricavo fisso sul margine lordo complessivo aziendale[6].

I dati promiscui interessati alla neutralizzazione sono stati quelli riferiti:

- al personale addetto all'attività;
- alle spese per il personale dipendente;
- alle spese per acquisti di servizi;
- al valore dei beni strumentali.

Utilizzando l'incidenza sopra descritta i dati promiscui vengono depurati della componente relativa alle attività di vendita di generi ad aggio o a ricavo fisso.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

Numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Il margine lordo viene calcolato come (ricavi – costo del venduto – costo per la produzione di servizi).
Il costo del venduto è pari a (esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali).

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM13U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto	1,2120	1,2333	1,1385	1,2020
Spese per acquisti di servizi	1,7000	1,2333	1,8776	1,9673
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,7000	1,2333	1,8776	1,9673

SM13U

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto	1,2855	1,2826	1,2891	1,2068
Spese per acquisti di servizi	1,2855	1,2826	1,2891	1,2068
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,2855	1,2826	1,2891	1,2068

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO B:

- Tipologia di punto vendita (1 = chiosco/ manufatto di edicola; 2 = negozio)
- Mq di superficie occupata dal chiosco/ manufatto di edicola
- Mq di superficie esterna al chiosco/ manufatto di edicola occupata
- Mq di spazi destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (per i negozi)
- Apertura stagionale (1 = fino a 3 mesi; 2 = fino a 6 mesi; 3 = fino a 9 mesi)
- Esercizio ubicato all'interno di: 1 = un aeroporto; 2 = un porto; 3 = un'area di servizio stradale o autostradale; 4 = una stazione ferroviaria; 5 = una stazione metropolitana; 6 = una stazione autotranviaria; 7 = un centro commerciale la dettaglio; 8 = un mercato rionale/ comunale; 9 = un ospedale; 10 = una scuola/ università
- Spese sostenute per beni e servizi comuni

QUADRO G:

- Altre merceologie commercializzate: Carte geografiche e stradali non abbinate a prodotti editoriali
- Altre merceologie commercializzate: Mappe e guide turistiche non abbinate a prodotti editoriali
- Altre merceologie commercializzate: Calendari e cards da collezione non abbinati a prodotti editoriali
- Altre merceologie commercializzate: Cartoline illustrate
- Altre merceologie commercializzate: Compact disc/ audiocassette preregistrate
- Altre merceologie commercializzate: Videocassette, cd-rom e DVD preregistrati
- Altre merceologie commercializzate: Cartoleria/cancelleria/ fotocopie/ materiali di consumo per computer e fax
- Altre merceologie commercializzate: Pellicole cinefoto
- Altre merceologie commercializzate: Souvenir
- Altre merceologie commercializzate: Articoli di profumeria e cosmetici/ prodotti per la persona
- Altre merceologie commercializzate: Articoli di pelletteria e simili
- Altre merceologie commercializzate: Articoli di bigiotteria
- Altre merceologie commercializzate: Articoli per intrattenimento e svago/ giochi e giocattoli (carte da gioco, fiches, roulettes, giochi di società, ecc.)
- Altre merceologie commercializzate: Prodotti per fumatori
- Altre merceologie commercializzate: Orologi a batteria in materiali non preziosi
- Altre merceologie commercializzate: Compact disc e videocassette da registrare
- Altre merceologie commercializzate: Articoli da regalo (esclusi i righi da G13 a G29)
- Altri elementi specifici: Percentuale dei ricavi derivanti dalla vendita dell'usato (libri, fumetti, ecc)
- Altri elementi specifici: Fumetteria (punto vendita specializzato in fumetti)

QUADRO H:

- Costi e spese specifici: Tassa per l'occupazione del suolo pubblico.

ALLEGATO 2

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SM42U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 52.32.0 – Commercio al dettaglio di articoli medicali ed ortopedici.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM42).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1.792. I questionari restituiti sono stati 1.155, pari al 64,5% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 381 questionari, pari al 33,0% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'attività di vendita) non compilato;
- esercizio dell'attività commerciale in più punti di vendita;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di espletamento dell'attività (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 774.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, alla diversa tipologia della clientela, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare cinque gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi è stata effettuata sulle imprese appartenenti al codice di attività relativo al commercio al dettaglio di articoli medicali ed ortopedici. Questo settore è caratterizzato dalla presenza di punti vendita dotati di un elevato livello di professionalità, dovuto alla natura dei prodotti commercializzati.

Gli elementi che hanno contribuito maggiormente ad evidenziare le differenze tra i vari modelli di business e che hanno permesso di individuare complessivamente 5 gruppi omogenei sono:

- l'assortimento offerto;
- la clientela servita;
- l'attività svolta.

L'assortimento offerto ha permesso di distinguere le ortopedie che concentrano maggiormente la propria offerta su prodotti tipici del settore (cluster 1, 3 e 5) da punti vendita che traggono la maggior parte dei propri ricavi dalla commercializzazione di prodotti di altra natura (cluster 4). Va segnalato inoltre per l'elevata specializzazione il cluster 2 che tratta esclusivamente ausili uditivi.

In base alla *clientela* servita emerge una maggiore propensione ai privati (cluster 4 e 5) da parte dei punti vendita che si occupano prevalentemente del commercio di prodotti che non necessitano di particolari personalizzazioni e una maggiore propensione ai soggetti con spesa a carico del Servizio Sanitario Nazionale (cluster 1 e 2) da parte delle ortopedie più specializzate. Si distinguono inoltre i punti vendita che annoverano nella loro clientela anche strutture sanitarie pubbliche e private (cluster 3).

---

spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

In funzione *dell'attività svolta* è possibile riconoscere le ortopedie che affiancano all'attività di vendita anche l'attività di riparazione/fabbricazione dei prodotti (cluster 1).

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (Cluster).

CLUSTER 1 – ORTOPEDIE SPECIALIZZATE NELLE LAVORAZIONI

NUMEROSITÀ: 158

La caratteristica principale delle imprese appartenenti al cluster è il tipo di attività svolta. Infatti, oltre ad occuparsi della vendita di articoli medicali e di prodotti ortopedici (64% dei ricavi in media), questi soggetti realizzano il 24% dei ricavi attraverso la riparazione e la fabbricazione/lavorazione di calzature e plantari, di articoli di corsetteria, di prodotti per protesi ed ortesi e di ausili per la mobilità personale.

L'offerta viene spesso completata da una serie di servizi accessori, quali le prove di adattamento (nel 72% dei casi), la consegna a domicilio (61%), l'addestramento all'uso (61%), l'installazione dei prodotti (44%) e l'assistenza domiciliare (35%).

Il livello di specializzazione tecnica si riflette anche sulla tipologia di clientela servita, costituita oltre che da privati, con i quali viene realizzata circa la metà dei ricavi, anche da soggetti riconosciuti con spesa a carico del Servizio Sanitario Nazionale (con un'incidenza del 42% sui ricavi). Per agevolare quest'ultima categoria di clientela molte di queste ortopedie (88%) offrono convenzioni con ASL e INAIL. Infatti nel cluster si concentra il maggior numero di ortopedie (60%) che realizza parte dei ricavi (42%) attraverso convenzioni.

Si tratta sia di ditte individuali che di società, nelle quali operano in media 3 addetti di cui 1 dipendente. La qualificazione del personale si evidenzia con la presenza di un tecnico sanitario abilitato, ruolo spesso assunto dal titolare stesso, affiancato da un addetto alle vendite, in genere dipendente.

Le superfici complessive comprendono spazi dedicati alla vendita (61 mq), al deposito/magazzino (40 mq) e, in alcuni casi, ad un utilizzo professionale (per il 65% dei soggetti 12 mq in media). Considerata l'attività svolta, si rilevano ampi locali dedicati a laboratorio (25 mq). Inoltre il 29% dei soggetti dichiara di essere ubicato in prossimità di ospedali, ASL, case di cura o ambulatori.

Più consistenti, rispetto agli altri cluster, sono i costi per le lavorazioni affidate a terzi, sostenute dal 22% dei soggetti per un importo pari a circa 14.000 euro.

CLUSTER 2 – COMMERCIANTI AL DETTAGLIO DI AUSILI UDITIVI

NUMEROSITÀ: 61

I soggetti appartenenti a questo cluster si contraddistinguono principalmente per la specializzazione dell'assortimento, in quanto l'83% dei ricavi deriva dalla vendita di ausili uditivi. Completano l'offerta la vendita di batterie/accessori per ausili uditivi, la fabbricazione e la riparazione di questi ausili.

Data la tipologia di prodotto trattata molti operatori forniscono anche un servizio di addestramento all'uso (79% dei soggetti), di prove di adattamento (70%), di assistenza domiciliare (69%), di installazione dei prodotti (67%), di consegna a domicilio (56%) e di disponibilità di dispositivi sostitutivi (33%).

La clientela è costituita principalmente da privati (60% dei ricavi) e da soggetti riconosciuti con spesa a carico del Servizio Sanitario Nazionale (38%). Per quest'ultima categoria l'82% dei soggetti offre convenzioni con ASL e INAIL. In particolare, per il 52% dei soggetti, il 42% dei ricavi deriva da convenzioni.

Pur trattandosi nella maggior parte dei casi (62%) di società di persone e di capitali, questi operatori presentano una struttura piuttosto semplice impiegando un solo addetto dipendente oltre al titolare e svolgendo l'attività in 30 mq dedicati alla vendita, 16 mq agli uffici e 10 mq ad un utilizzo professionale. Non manca la presenza tra il personale addetto di un tecnico sanitario abilitato.

Significative sono le spese sostenute per la pubblicità che, pari a circa 6.000 euro, risultano essere le più elevate nell'ambito di tutti i cluster.

CLUSTER 3 – ORTOPEDIE RIVOLTE ALLE STRUTTURE SANITARIE PUBBLICHE E PRIVATE

NUMEROSITÀ: 88

Questo cluster raggruppa le ortopedie caratterizzate dalla presenza nella propria clientela di strutture sanitarie pubbliche e private, con le quali viene realizzato il 29% circa dei ricavi. Altri mercati di riferimento sono costituiti

da soggetti riconosciuti con spesa a carico del Servizio Sanitario Nazionale (16%) e, con un'incidenza inferiore rispetto agli altri cluster, da privati (49%).

La particolare inclinazione di queste ortopedie si riscontra anche nella tipologia di offerta: gli strumenti e le attrezzature medicali ed elettromedicali rappresentano il 23% dei ricavi, gli articoli monouso il 18%. Completano l'offerta altri articoli medicali ed ortopedici come gli ausili per la mobilità personale (13%), le protesi, le ortesi, la corsetteria correttiva e i prodotti per la riabilitazione (9%) e le calzature e i plantari (8%). Si rileva inoltre, coerentemente al tipo di mercato di riferimento, la maggiore concentrazione di soggetti (55%) che trattano arredi sanitari/ambulatoriali.

In alcuni casi l'offerta viene completata da servizi accessori, in particolare da convenzioni con ASL e INAIL (57% dei soggetti), dall'addestramento all'uso (35%), dall'installazione dei prodotti (28%) e dalle prove di adattamento (24%).

La struttura organizzativa degli appartenenti al cluster è abbastanza articolata, data la prevalenza di forme giuridiche societarie (57% dei soggetti) e il ricorso a personale dipendente, pari a 2 unità, per un totale di 3 addetti.

Le dimensioni della superficie destinata all'attività di vendita risultano ampie e mediamente pari a 73 mq, a cui si aggiungono 73 mq di spazi destinati a deposito/magazzino e 15 mq ad uffici. Nel 23% dei casi questi esercizi sono ubicati in prossimità di ospedali, ASL, case di cura o ambulatori.

CLUSTER 4 – PUNTI VENDITA AL DETTAGLIO DI ARTICOLI MEDICALI ED ORTOPEDICI GENERALISTI

NUMEROSITÀ: 183

La peculiarità delle imprese appartenenti a questo cluster è quella di operare sul mercato in qualità di ortopedie/sanitarie che diversificano la propria offerta con altre categorie merceologiche affini. Difatti la maggior parte dei ricavi viene realizzata attraverso la vendita di prodotti per l'infanzia (44%), di abbigliamento intimo/mare (11%) e di prodotti di erboristeria (6%). E' pari invece solo al 32% l'incidenza complessiva degli articoli medicali ed ortopedici sui ricavi.

Considerato il tipo di assortimento, la clientela è costituita quasi esclusivamente da privati (97% dei ricavi).

La struttura organizzativa degli appartenenti al cluster è piuttosto semplice, data la prevalenza di ditte individuali (77% dei soggetti) gestite dal titolare, raramente affiancato da personale dipendente.

Dato il tipo di attività svolta, si rileva solamente la presenza di spazi destinati all'attività di vendita (59 mq) e destinati a deposito/magazzino (27 mq).

CLUSTER 5 – PUNTI VENDITA AL DETTAGLIO DI ARTICOLI MEDICALI ED ORTOPEDICI TRADIZIONALI

NUMEROSITÀ: 281

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di ortopedie/sanitarie "tradizionali", in quanto la fonte principale dei ricavi è legata alla vendita di articoli medicali ed ortopedici, quali le calzature ed i plantari (26% dei ricavi), i prodotti elastocompressivi (15%), le protesi, le ortesi, la corsetteria correttiva e i prodotti per la riabilitazione (11%), gli strumenti e le attrezzature medicali ed elettromedicali (10%) e gli ausili per la mobilità personale (10%). Circa la metà degli esercizi, al fine di diversificare la propria offerta, ricomprende nel proprio assortimento prodotti per l'infanzia e/o articoli di abbigliamento intimo/mare, anche se non costituiscono un'elevata fonte di ricavi.

Il principale mercato di riferimento, coerentemente all'attività svolta, è costituito quasi esclusivamente da privati (92% dei ricavi).

Si tratta nella maggior parte dei casi (67%) di ditte individuali gestite direttamente dal titolare, raramente affiancato da personale dipendente.

I locali destinati all'attività di vendita, pari a 51 mq, e gli spazi adibiti a deposito/magazzino, pari a 25 mq, risultano di dimensioni piuttosto ridotte.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:
- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto [4] / giacenza media [5]);
- ***ricarico*** = ricavi / costo del venduto;
- ***produttività per addetto*** = ricavi /(numero addetti [6] * 1.000).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2 e 3;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 5.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1 e 2;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 4 e 5.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4 e 5.

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

Numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"[7], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto".

Nell'allegato 2.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 2.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM42U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,0435	1,9995	1,0396	1,1137	1,1321
Costo del venduto "quota fino a 60.000 euro"	-	-	-	-	0,2151
Costo del venduto "quota fino a 190.000 euro"	0,2930	-	-	-	-
Costo del venduto "quota fino a 200.000 euro"	-	-	0,2121	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,3481	1,1178	0,9879	1,3985	1,5688
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8057	0,7859	1,4497	1,0037	0,9064
Valore dei beni strumentali	0,1693	-	0,2186	0,1563	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	18.199,1300	16.405,3049	17.164,7879	9.959,4820	8.408,3706
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	18.199,1300	16.405,3049	17.164,7879	9.959,4820	8.408,3706
Mq dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce	-	-	-	83,1225	-
Somma dei Mq dei locali destinati a laboratorio, Mq dei locali adibiti ad uso professionale e dei Mq dei locali destinati a laboratorio delle strutture non annesse alle unità locali destinate alla vendita	172,9403	-	-	-	336,9356

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto "quota fino a 75.000 euro" *Gruppo 5 della territorialità del commercio - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta*	-	-	-	0,0577	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 2.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

Quadro G:

- Prodotti merceologici venduti: Strumenti, attrezzature medicali ed elettromedicali
- Prodotti merceologici venduti: Ausili per la mobilità personale (stampelle, carozzelle, articoli antidecubito, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Protesi, ortesi, corsetteria correttiva e prodotti per la riabilitazione
- Prodotti merceologici venduti: Ausili uditivi (apparecchi acustici e ausili per la comunicazione e la trasmissione del suono)
- Prodotti merceologici venduti: Calzature e plantari
- Prodotti merceologici venduti: Articoli monouso (compresi gli articoli per incontinenti)
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti elastocompressivi
- Prodotti merceologici venduti: Arredi sanitari/ambulatoriali
- Prodotti merceologici venduti: Attrezzature ed articoli sportivi
- Prodotti merceologici venduti: Abbigliamento intimo/mare
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti di erboristeria
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti per l'infanzia
- Prodotti merceologici venduti: Batteria e accessori per ausili uditivi
- Altri prodotti merceologici venduti e/o servizi offerti: Riparazione e manutenzione di ausili per la mobilità (anche se svolta da terzi)
- Altri prodotti merceologici venduti e/o servizi offerti: Riparazione e manutenzione di altri strumenti, attrezzature, altri ausili, ecc. (anche se effettuate da terzi)
- Altri prodotti merceologici venduti e/o servizi offerti: Fabbricazione e/o lavorazione/personalizzazione di calzature e plantari (anche se effettuata da terzi)
- Altri prodotti merceologici venduti e/o servizi offerti: Fabbricazione e/o lavorazione/personalizzazione di articoli di corsetteria (anche se effettuata da terzi)
- Altri prodotti merceologici venduti e/o servizi offerti: Fabbricazione e/o lavorazione/personalizzazione di prodotti per protesi ed ortesi (anche se effettuata da terzi)
- Altri prodotti merceologici venduti e/o servizi offerti: Fabbricazione e/o lavorazione/personalizzazione di ausili per la mobilità personale (stampelle, carozzelle, articoli antidecubito, ecc.) (anche se effettuate da terzi)
- Tipologia della clientela: Privati
- Tipologia della clientela: Soggetto riconosciuto con spesa a carico del S.S.N.
- Tipologia della clientela: Strutture sanitarie pubbliche - ambulatori, poliambulatori, ospedali, cliniche, case di riposo, case di cura o altre strutture sanitarie pubbliche
- Tipologia della clientela: Strutture sanitarie private - ambulatori, poliambulatori, ospedali, cliniche, case di riposo, case di cura o altre strutture sanitarie private

ALLEGATO 3

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SM43U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 52.46.6 – Commercio al dettaglio di macchine, attrezzature e prodotti per l'agricoltura e per il giardinaggio.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM43).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 5.903. I questionari restituiti sono stati 3.424, pari al 58,0% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 945 questionari, pari al 27,6% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'attività di vendita) non compilato;
- esercizio dell'attività commerciale in più punti di vendita;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti e servizi offerti (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 2.479.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti merceologici venduti, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare otto gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Nel comparto in esame sono presenti imprese organizzate giuridicamente sia come ditte individuali (66%) sia come società (34%), che operano in media con due addetti, generalmente non dipendenti.

Le differenziazioni riscontrate, che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business, discendono principalmente dai seguenti elementi, che sono:

- le dimensioni della struttura;
- l'assortimento offerto.

Le dimensioni della struttura, valutate principalmente sulla base degli spazi destinati alla vendita, officina e magazzino e alla presenza di addetti, consentono di distinguere tra esercizi commerciali di grandi dimensioni (cluster 5 e 6) ed esercizi di piccole e medie dimensioni.

La composizione dell'assortimento ha permesso, invece, di evidenziare alcune specializzazioni come quella nella vendita di trattori (cluster 1), di macchine agricole (cluster 7), di prodotti per l'agricoltura (cluster 4), di concimi (cluster 8), di mangimi (cluster 2) e di macchine per il giardinaggio (cluster 3 e 5).

La clientela di riferimento per le imprese in esame è costituita per lo più da privati (65%) e, in misura minore, da aziende agricole (25%) e da altre categorie.

I servizi offerti sono principalmente riconducibili alla riparazione e manutenzione delle macchine e, più raramente, all'installazione e messa in opera di impianti.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

CLUSTER 1 - ESERCIZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI TRATTORI

NUMEROSITÀ: 117

In questo cluster sono stati raggruppati gli esercizi commerciali specializzati nella vendita di trattori (38% dei ricavi in media), di macchine e attrezzature agricole nuove (20% dei ricavi) e di macchine ed attrezzature usate (21%).

La modalità organizzativa di offerta al pubblico di tali prodotti può essere da un lato la concessionaria di produttori, dall'altro un'organizzazione indipendente, che spesso gode di una concessione di vendita su alcuni prodotti.

Si tratta per il 54% di ditte individuali e per il 46% di società che operano con tre addetti all'attività di cui due dipendenti.

Le dimensioni della struttura sono medio-grandi: 130 mq di vendita ed esposizione interna della merce, 505 mq di vendita all'esterno, 121 mq di officina, 162 mq di magazzino e 32 mq di uffici.

La clientela di riferimento è costituita principalmente dalle aziende agricole (56% dei ricavi in media), dai privati (28%) e, per il 39% dei soggetti, anche da aziende di esercizio macchine agricole (13%).

L'85% degli appartenenti al cluster dichiara vendite con emissione di fattura, per un importo che incide per l'88% sui ricavi.

Le modalità d'acquisto prevalenti sono quella diretta da produttori/importatori (67% degli acquisti) e quella da commercianti all'ingrosso (22%).

CLUSTER 2 - ESERCIZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI MANGIMI

NUMEROSITÀ: 673

Le caratteristiche del cluster delineano un modello organizzativo dal quale emerge la specializzazione di vendita nell'ambito dei mangimi, che concorre alla formazione dei ricavi nella misura del 44%.

La vicinanza tematica di questo articolo ai prodotti per l'agricoltura fa si che la gamma venga completata con concimi, fertilizzanti, anticrittogamici, antiparassitari, diserbanti, insetticidi, disinfestanti e affini (16%) e sementi, piante e fiori (19%); inoltre, per il 60% dei soggetti, sono presenti anche ricavi derivanti dalla vendita di arredamento da giardino (14%).

Si tratta per il 77% di ditte individuali e per il 23% di società che operano con un solo addetto all'attività.

Le dimensioni sono piccole: 79 mq di locali per la vendita interna, 38 mq di spazi per la vendita all'aperto e 57 mq di magazzino.

In questo gruppo si rileva la più alta percentuale di ricavi derivanti dalla clientela privata (89%) e, coerentemente, la più bassa incidenza dei ricavi con emissione di fattura sui ricavi totali (solo il 14% per il 61% dei soggetti).

Le modalità d'acquisto prevalenti sono da commercianti all'ingrosso (64%) e l'approvvigionamento diretto da produttori/importatori (33%).

CLUSTER 3 - ESERCIZI DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI MACCHINE E ATTREZZATURE PER IL GIARDINAGGIO NUOVE

NUMEROSITÀ: 181

L'attività tipica degli appartenenti a questo gruppo è la vendita di macchine e attrezzature per il giardinaggio nuove (40%) e di macchine e attrezzature boschive nuove (15%) per le quali viene offerta anche una vasta gamma di parti di ricambio (12%).

Le dimensioni della struttura sono piccole: 89 mq di locali destinati alla vendita interna, 36 mq di spazi per la vendita all'aperto, 77 mq di magazzino e 44 mq di locali adibiti ad officina.

Sono per il 61% ditte individuali e per il 39% società ed operano con due addetti all'attività.

La clientela di riferimento è rappresentata essenzialmente dai privati (66%) e dalle aziende agricole (13%); inoltre, nel 30% dei soggetti, la clientela è costituita anche da aziende forestali (14% dei ricavi).

L'87% degli appartenenti al cluster dichiara vendite con emissione di fattura, per un importo che incide sui ricavi per il 42%.

La modalità d'acquisto prevalente è quella diretta da produttori/importatori (69%); per il 76% dei soggetti è presente anche l'acquisto da commercianti all'ingrosso (38%).

CLUSTER 4 - ESERCIZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI PER L'AGRICOLTURA E PER IL GIARDINAGGIO

NUMEROSITÀ: 563

Le caratteristiche del cluster delineano un modello organizzativo dal quale emerge una specializzazione di vendita nell'ambito dei prodotti per l'agricoltura: concimi, fertilizzanti, anticrittogamici, antiparassitari, diserbanti, insetticidi, disinfestanti, sementi, piante, fiori, mangimi che complessivamente incidono sui ricavi per il 65%. La gamma viene completata con l'offerta di articoli di ferramenta (10%), macchine e attrezzature per il giardinaggio nuove (4%) e arredamento da giardino (5%).

Si tratta per il 67% di ditte individuali e per il 33% di società ed operano con due addetti all'attività.

Le dimensioni sono nella media del settore: 107 mq di locali per la vendita interna, 59 mq di spazi per la vendita all'aperto e 125 mq di magazzino; non sono presenti spazi dedicati ad officina.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da privati, con i quali si realizza il 76% dei ricavi, e solo per il 15% dalle aziende agricole; ciò è coerente con una bassa percentuale di ricavi derivanti dalla vendita con emissione di fattura che ammontano al 25% per il 75% dei soggetti.

Le modalità d'acquisto prevalente è da commercianti all'ingrosso (59%) ma è consistente anche l'approvvigionamento diretto da produttori/importatori (37%).

CLUSTER 5 - ESERCIZI DI GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI MACCHINE E ATTREZZATURE PER IL GIARDINAGGIO NUOVE

NUMEROSITÀ: 74

L'attività tipica degli appartenenti a questo gruppo è la vendita di macchine e attrezzature per il giardinaggio nuove e di macchine e attrezzature boschive nuove che concorrono alla formazione dei ricavi rispettivamente per il 34% e il 14%; i soggetti di questo cluster realizzano dai servizi accessori una parte consistente dei loro ricavi, complessivamente il 17%, offrendo nell'89% dei casi la riparazione e l'assistenza post vendita e nel 30% il noleggio di macchine e attrezzature.

Presentano, inoltre, dimensioni grandi ed articolate: 129 mq di locali destinati alla vendita interna, 105 mq di spazi per la vendita all'aperto, 146 mq di magazzino e 93 mq di locali adibiti ad officina.

Sono per il 69% società e per il 31% ditte individuali ed operano con tre addetti all'attività di cui due dipendenti.

La clientela di riferimento è costituita essenzialmente dai privati (57%) e dalle aziende agricole (18%) ma, per il 49% dei soggetti, anche da aziende forestali (10% dei ricavi) e, per il 30%, da aziende di esercizio di macchine agricole (10%).

L'86% degli appartenenti al cluster dichiara vendite con emissione di fattura, per un importo che incide per il 54% sui ricavi.

La modalità d'acquisto prevalente è quella diretta da produttori/importatori (77%); per il 73% degli appartenenti al cluster si rileva anche l'acquisto da commercianti all'ingrosso (28%) e per il 23% l'acquisto da privati (4%).

CLUSTER 6 - PUNTI VENDITA DESPECIALIZZATI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 194

In questo modello sono stati raggruppati i punti vendita di più grandi dimensioni che hanno una struttura molto articolata, formata da 249 mq di vendita al coperto, 408 mq di vendita all'esterno, 413 mq di magazzino, 62 mq di officina e 32 mq di uffici.

Sono per il 69% società e per il 31% ditte individuali ed operano con quattro addetti all'attività di cui due dipendenti.

L'assortimento non è esclusivo ma molto diversificato e comprende soprattutto i prodotti in qualche modo legati alla sfera del giardino e del giardinaggio, come: macchine e attrezzature per il giardinaggio nuove (9%), concimi, fertilizzanti, anticrittogamici e affini (13%), sementi, piante e fiori (9%) ed arredamento da giardino (6%); le dimensioni dell'attività sono, però, in grado di sostenere anche una vasta gamma di altre merceologie tra macchine, attrezzature, trattori ed articoli di ferramenta.

La clientela di riferimento è costituita essenzialmente dai privati (56%) e dalle aziende agricole (27%). In qualche caso viene offerto anche il servizio di riparazione e assistenza post vendita.

L'86% degli appartenenti al cluster dichiara vendite con emissione di fattura, per un importo che incide per il 46% sui ricavi.

Le modalità d'acquisto prevalenti sono quella diretta da produttori/importatori (58%) e da commercianti all'ingrosso (37%).

CLUSTER 7 - ESERCIZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI MACCHINE E ATTREZZATURE PER L'AGRICOLTURA

NUMEROSITÀ: 277

Appartengono a questo cluster le imprese commerciali caratterizzate dalla specializzazione nella vendita di macchine e attrezzature agricole nuove (30% dei ricavi), ricambi (26%) e carburanti/lubrificanti (5%).

Le aziende sono per il 69% ditte individuali e per il 31% società ed occupano in media due addetti.

Le dimensioni del negozio sono piccole, con 92 mq di locali per la vendita, 64 mq di spazi all'aperto e 92 mq di magazzino; il 38% dei soggetti dispone anche di una piccola officina (30 mq) utilizzata per offrire in qualche caso il servizio di riparazione e assistenza post vendita.

La clientela di riferimento è costituita essenzialmente dai privati (45% dei ricavi) e dalle aziende agricole (39%).

L'81% degli appartenenti al cluster dichiara vendite con emissione di fattura, per un importo che incide per il 58% sui ricavi complessivi.

Le modalità di approvvigionamento prevalenti sono l'acquisto da produttori o importatori (59%) e l'acquisto da commercianti all'ingrosso (38%).

CLUSTER 8 - ESERCIZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI CONCIMI, FERTILIZZANTI, DISERBANTI, ANTICRITTOGAMICI, ANTIPARASSITARI, INSETTICIDI, DISINFESTANTI E AFFINI

NUMEROSITÀ: 395

I soggetti appartenenti a questo cluster presentano, come elemento comune, un assortimento caratterizzato dalla presenza considerevole di concimi, fertilizzanti, anticrittogamici, antiparassitari e affini, con i quali si realizza il 73% dei ricavi complessivi; la gamma si completa con sementi, piante e fiori (8%) e mangimi (8%). Data l'offerta, la clientela si compone principalmente di aziende agricole (59% dei ricavi) e privati (37%).

Le imprese sono per il 72% ditte individuali e per il 28% società ed occupano in media due addetti. Si rileva la presenza di un dipendente in meno del 20% delle imprese del cluster.

Le dimensioni sono, per la media del settore, piccole, con 83 mq di locali per la vendita interna e 61 mq di spazi all'aperto; consistenti risultano, invece, i locali destinati a magazzino, circa 160 mq.

Oltre il 79% dei soggetti dichiara vendite con emissione di fattura, per un importo che incide per il 61% sui ricavi.

Le modalità di approvvigionamento sono quasi equidistribuite tra acquisto da produttori/importatori (50%) ed acquisto da commercianti all'ingrosso (44%).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto [4] /giacenza media [5]);
- ***ricarico*** = ricavi/ costo del venduto;
- ***produttività per addetto*** = ricavi /(numero addetti [6] * 1.000).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 5 e 8;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 4 e 6;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 3 e 7.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 5;
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 6 e 8;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 4 e 7.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 5;
- dal 2° al 18° ventile, per il cluster 1;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 2, 3, 4 , 6 e 8;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 7.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

---

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

Numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"[7], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile " costo del venduto ".

Nell'allegato 3.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 3.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 3.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM43U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto	1,0938	1,1739	1,1548	1,1247
Costo del venduto “Quota fino a 95.000 euro”	-	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 125.000 euro”	-	-	0,0576	-
Costo del venduto relativo alla vendita di “Sementi, piante e fiori”	-	0,0981	-	-
Costo del venduto relativo alla clientela “Privati”	-	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9812	1,2449	1,0679	1,0456
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l’attività dell’impresa	0,6929	0,6393	0,6758	0,6783
Valore dei beni strumentali	0,1257	0,0562	0,1416	0,0879
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	2.606,7758	5.866,5276	7.614,9289
Collaboratori dell’impresa familiare e coniuge dell’azienda coniugale (numero)	-	2.606,7758	5.866,5276	7.614,9289
Mq dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce	-	21,3507	-	42,9334

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-0,0268	-	-0,0226
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-0,0268	-	-0,0226

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO **SM43U**

VARIABILI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto	1,1287	1,0852	1,1472	1,0891
Costo del venduto "Quota fino a 95.000 euro"	-	-	0,1421	-
Costo del venduto "Quota fino a 125.000 euro"	-	-	-	-
Costo del venduto relativo alla vendita di "Sementi, piante e fiori"	-	-	-	-
Costo del venduto relativo alla clientela "Privati"	-	0,0402	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0554	0,5130	0,6037	0,8854
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8079	0,9636	0,6041	0,9741
Valore dei beni strumentali	0,1369	0,1804	-	0,0872
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	16.196,4738	7.560,2697	4.846,7906	7.043,7387
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	16.196,4738	7.560,2697	4.846,7906	7.043,7387
Mq dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce	-	58,5168	-	33,9890

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-0,0502	-0,0154
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-0,0502	-0,0154

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 3.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Mq dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Mq degli spazi all'aperto per la vendita e l'esposizione della merce
- Mq dei locali destinati a magazzino
- Mq dei locali destinati ad uffici

QUADRO J:

- Mq dei locali destinati a deposito/magazzino

QUADRO G:

- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Trattori nuovi
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Macchine e attrezzature agricole nuove
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Macchine e attrezzature per irrigazione nuove
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Macchine e attrezzature per frutticultura e viticultura nuove
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Macchine e attrezzature per il giardinaggio nuove
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Macchine e attrezzature boschive nuove
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Macchine e attrezzature zootecniche nuove
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Articoli di ferramenta, colori e vernici
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Carburanti e lubrificanti per macchine agricole
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Concimi, fertilizzanti, anticrittogamici, antiparassitari, diserbanti, insetticidi, disinfestanti e affini
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Sementi, piante e fiori
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Mangimi
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Arredamento da giardino (compreso vasi e terreno)
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Vendita di macchine e attrezzature usate
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Ricavi derivanti dall'offerta di servizi
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Vendita di ricambi
- Tipologia della clientela: Aziende agricole
- Servizi offerti: Noleggio di macchine e attrezzature

QUADRO H:

- Addetti all'attività d'impresa: Numero degli addetti all'assistenza tecnica post vendita di trattori e altre macchine agricole - dipendenti

ALLEGATO 4

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SM44U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 52.48.1 – Commercio al dettaglio di macchine e attrezzature per ufficio.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM44).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 3.047. I questionari restituiti sono stati 1.808, pari al 59,3% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 557 questionari, pari al 30,8% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'attività di vendita) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.251.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di offerta, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare sei gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto del commercio al dettaglio di macchine ed attrezzature per ufficio.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- dimensione della struttura organizzativa;
- specializzazione dell'offerta;
- modalità organizzativa.

Il fattore dimensionale ha permesso di distinguere tra gli esercizi con una struttura organizzativa di dimensioni contenute (cluster 2, 4 e 5) da quelle di più grandi dimensioni (cluster 1, 3 e 6).

Il fattore della specializzazione ha contribuito ad articolare i cluster in: imprese specializzate nella commercializzazione di prodotti informatici senza prestazione di servizi accessori (cluster 2 e 3), imprese specializzate nella commercializzazione di prodotti informatici con prestazione di servizi connessi (cluster 5), imprese specializzate nella vendita di macchine per ufficio (cluster 4) ed imprese con assortimento focalizzato sul comparto dei mobili per ufficio (cluster 6).

La modalità organizzativa ha permesso di isolare il gruppo dei soggetti che operano in franchising (cluster 3).

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 - ESERCIZI COMMERCIALI MULTISPECIALIZZATI DI DIMENSIONI MEDIO-GRANDI

NUMEROSITÀ: 234

Si tratta del cluster dei negozi, di dimensioni superiori alla media del settore, che presentano un assortimento ampio e profondo delle diverse merceologie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Il cluster è costituito da aziende organizzate prevalentemente sotto forma di società (il 46% di persone, il 28% di capitali).

La superficie di vendita è di dimensioni maggiori rispetto alla media del settore (70 mq), come gli spazi dedicati al deposito della merce (58 mq), gli uffici (34 mq), i laboratori (34 mq) e l'esposizione fronte strada (7 m di vetrine).

La struttura organizzativa è articolata; sono presenti, infatti, 6 addetti di cui 4 dipendenti. Appartengono al cluster anche aziende integrate a monte con l'ingrosso (32% dei soggetti).

Le modalità d'acquisto sono molteplici e variano dall'acquisto diretto dalle ditte produttrici (33% degli acquisti), all'acquisto da grossisti (39%), all'acquisto da concessionari di marchi (22%).

La tipologia di vendita prevalente è quella assistita (64% dei soggetti).

L'assortimento offerto è costituito prevalentemente da sistemi hardware (21% dei ricavi), fotocopiatrici e registratori di cassa (20%) e da toner, cartucce e nastri inchiostrati (10%) nonché da quote inferiori delle altre merceologie in esame. Vengono inoltre prestati servizi alla clientela dai quali deriva il 15% dei ricavi. I servizi prestati sono l'assistenza tecnica, manutenzione e riparazione (96% dei soggetti), la consegna a domicilio e/o installazione (88%), il noleggio di macchine ed attrezzature per l'ufficio (60%) e la consulenza informatica (23% dei soggetti).

La tipologia di clientela prevalente è formata da imprenditori individuali (44% dei ricavi), enti pubblici e privati (20%), commercianti al dettaglio (14%), esercenti arti e professioni (11%).

CLUSTER 2 - PICCOLI ESERCIZI COMMERCIALI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI COMPUTER E SOFTWARE

NUMEROSITÀ: 388

Questo cluster comprende i punti vendita che si caratterizzano per la specializzazione merceologica nel comparto dell'informatica.

Il cluster è costituito da aziende ripartite uniformemente tra ditte individuali (48% dei casi) e società (52%).

Le dimensioni dei punti vendita, sia per quanto riguarda la superficie di vendita (48 mq) che gli spazi dedicati al magazzino (16 mq), sono inferiori al livello della media del settore. Si rileva altresì la presenza di locali destinati a laboratorio (7 mq) e di circa 3 metri di vetrine.

Le logiche gestionali sono quelle tradizionali, si tratta infatti di negozi indipendenti in cui il titolare è direttamente impegnato nell'attività di vendita, talvolta coadiuvato da personale dipendente. La tipologia di vendita è assistita (66% dei casi). La modalità di acquisto prevalente è da commercianti all'ingrosso (82% degli acquisti).

L'attività è costituita principalmente dalla vendita di sistemi hardware (63% dei ricavi), sistemi software (9%) e toner, cartucce e nastri inchiostrati (7%).

La clientela è costituita prevalentemente da privati (42% dei ricavi) e da imprenditori individuali (29%).

CLUSTER 3 - ESERCIZI COMMERCIALI IN FRANCHISING DI GRANDI DIMENSIONI CON ASSORTIMENTO FOCALIZZATO SULLA VENDITA DI PRODOTTI INFORMATICI

NUMEROSITÀ: 99

Si tratta di esercizi caratterizzati dalla modalità organizzativa del franchising con un assortimento focalizzato nel comparto informatico.

La natura giuridica prevalente tra le aziende del cluster è la società (38% di persone e 42% di capitali).

La superficie di vendita ed esposizione della merce ed il magazzino sono di dimensioni superiori alla media generale, rispettivamente di circa 92 mq e 37 mq. Sono inoltre presenti 15 mq di uffici e 14 di laboratorio.

La struttura organizzativa è ampia ed è costituita da 3 addetti in media di cui 2 dipendenti.

La tipologia di vendita è assistita nel 48% dei casi e mista nel 36%.

Coerentemente con la modalità organizzativa adottata gli acquisti avvengono prevalentemente tramite franchisor (65% degli acquisti).

L'assortimento è costituito per la maggior parte da hardware (57% dei ricavi), software (8%) e toner, cartucce e nastri inchiostrati (9%).

La clientela è costituita soprattutto da privati (47% dei ricavi) e da imprenditori individuali (28%).

CLUSTER 4 - PICCOLI ESERCIZI COMMERCIALI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI MACCHINE PER UFFICIO

NUMEROSITÀ: 196

Si tratta di esercizi la cui specializzazione merceologica è costituita dalle macchine per ufficio e dagli accessori ad esse connessi.

Il cluster è costituito da aziende ripartite uniformemente tra ditte individuali (48% dei casi) e società (52%).

La superficie di vendita ed esposizione della merce ed il magazzino sono di dimensioni ridotte rispetto alla media generale ed ammontano, rispettivamente, a 39 mq e 14 mq. Sono inoltre presenti 7 mq di uffici ed 8 mq di laboratorio.

La struttura organizzativa è di tipo tradizionale, con il titolare che gestisce direttamente il negozio coadiuvato talvolta da un dipendente.

La tipologia di vendita è assistita (61% dei casi). Gli acquisti vengono ripartiti tra commercianti all'ingrosso (56%), ditte produttrici (21%) e concessionari di marchi (19%).

L'attività prevalente è costituita dalla vendita di fotocopiatrici e registratori di cassa (30% dei ricavi), telefonia, fax ed impiantistica (12%), calcolatrici e macchine da scrivere (6%) ed attrezzature, accessori e ricambi (6%).

La clientela tipica del cluster è costituita in prevalenza da imprenditori individuali (40% dei ricavi), commercianti al dettaglio (16%) e privati (16%).

CLUSTER 5 - ESERCIZI COMMERCIALI DI DIMENSIONI MEDIO-PICCOLE SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI COMPUTER E SOFTWARE CON PRESTAZIONE DI SERVIZI INFORMATICI

NUMEROSITÀ: 267

Si tratta di esercizi la cui specializzazione merceologica è costituita dal comparto dell'informatica che forniscono alla loro clientela servizi di consulenza, di realizzazione software e servizi multimediali (promozione, pubblicità, progettazione e realizzazione siti web).

Le aziende del cluster si ripartiscono uniformemente tra ditte individuali (38% dei soggetti), società di persone (35%) e società di capitali (27%).

La superficie di vendita ed esposizione della merce ed il magazzino sono di dimensioni leggermente inferiori alla media della popolazione ed ammontano rispettivamente a 51 mq e 23 mq. Sono presenti inoltre uffici (15 mq) e laboratori (12 mq).

La struttura organizzativa è costituita da 2-3 addetti di cui un dipendente.

La tipologia di vendita è assistita (68% dei casi) e nel 22% dei casi si effettua anche attività di commercio all'ingrosso. Gli acquisti vengono effettuati in massima parte presso grossisti (77%).

L'attività prevalente è costituita dalla vendita di sistemi hardware (58% dei ricavi) e software (13%). Caratterizza il cluster la prestazione di servizi alla clientela (7% dei ricavi), quali la consulenza informatica (85% dei soggetti) ed i servizi multimediali (52% dei soggetti).

La clientela è costituita soprattutto da imprenditori individuali (37% dei ricavi), privati (32%) e da enti pubblici e privati (14%).

CLUSTER 6 - GRANDI ESERCIZI COMMERCIALI CON ASSORTIMENTO FOCALIZZATO SUI MOBILI PER UFFICIO

NUMEROSITÀ: 63

Si tratta di esercizi che presentano un assortimento costituito in larga parte da mobili per ufficio, complementi d'arredo e attrezzature per magazzino.

Le aziende del cluster si ripartiscono tra ditte individuali (38% dei soggetti), società di persone (39%) e società di capitali (23%).

La superficie di vendita ed esposizione della merce ed il magazzino sono di dimensioni nettamente superiori alla media della popolazione ed ammontano rispettivamente a 119 mq e 78 mq. Sono inoltre presenti ampi spazi destinati ad uffici (21 mq) e laboratori (17 mq).

La struttura organizzativa è ampia ed è costituita da 3-4 addetti di cui 2 dipendenti.

La tipologia di vendita è assistita (70% dei casi). Gli acquisti vengono effettuati soprattutto presso ditte produttrici (48% degli acquisti) e presso grossisti (40%).

L'attività prevalente è costituita dalla vendita di mobili per ufficio (37% dei ricavi), attrezzature per magazzino (8%) e fotocopiatrici e registratori di cassa (12%).

La clientela è costituita soprattutto da imprenditori individuali (39% dei ricavi), enti pubblici e privati (23%) e commercianti al dettaglio (12%).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto [4] /giacenza media [5]);
- ***ricarico*** = ricavi / costo del venduto;
- ***produttività per addetto*** = ricavi / (numero addetti [6] * 1.000).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

Numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 5;
- dal 2° al 20° ventile, per il cluster 6;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 2 e 4.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 6;
- dal 3° al 18° ventile, per il cluster 1;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 2 e 5.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4 , 5 e 6.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"[7], che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

Nella definizione della "funzione di ricavo" le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto".

Nell'allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[8];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

[7] I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

[8] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

ALLEGATO 4.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM44U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto	1,0847	1,0874	1,0512
Costo del venduto "Quota fino a 105.000 euro"	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 220.000 euro"	-	-	-
Costo del venduto "Quota fino a 330.000 euro"	-	0,0402	-
Costo del venduto "Quota fino a 620.000 euro"	0,0682	-	0,0497
Costo del venduto relativo alla vendita di "Fotocopiatrici, registratori di cassa"	0,1696	-	-
Costo del venduto relativo alla vendita di "Servizi alla clientela"	0,3802	-	0,1893
Costo del venduto relativo alla vendita di "Sistemi software"	-	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,7647	0,7226	0,5404
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8458	1,0702	0,7934
Radice quadrata del "Valore dei beni strumentali"	65,6648	44,9868	99,4146
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	12.074,3046	5.050,2298	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	12.074,3046	5.050,2298	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM44U

VARIABILI	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**
Costo del venduto	1,1492	1,0993	1,2787
Costo del venduto “Quota fino a 105.000 euro”	0,1027	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 220.000 euro”	-	0,0568	-
Costo del venduto “Quota fino a 330.000 euro”	-	-	-
Costo del venduto “Quota fino a 620.000 euro”	-	-	-
Costo del venduto relativo alla vendita di “Fotocopiatrici, registratori di cassa”	0,2590	-	-
Costo del venduto relativo alla vendita di “Servizi alla clientela”	0,2338	0,1229	-
Costo del venduto relativo alla vendita di “Sistemi software”	-	0,1755	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,7213	0,7216	0,8222
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l’attività dell’impresa	0,7861	0,8804	0,6248
Radice quadrata del “Valore dei beni strumentali”	35,2527	63,0471	94,7874
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	4.743,4641	-	-
Collaboratori dell’impresa familiare e coniuge dell’azienda coniugale (numero)	4.743,4641	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**	**CLUSTER 6**
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale*	-0,0469	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto *Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale*	-0,0469	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Mq locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Mq locali destinati a deposito/magazzino
- Mq locali destinati a laboratorio

QUADRO D:

- Automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a t. 3,5
- Automezzi con massa complessiva a pieno carico oltre t. 3,5 fino a t. 12
- Automezzi con massa complessiva a pieno carico superiore a t. 12

QUADRO G:

- Tipologia dell'offerta – Prodotti informatici: Sistemi hardware
- Tipologia dell'offerta – Prodotti informatici: Sistemi software
- Tipologia dell'offerta – Articoli di consumo: Toner, cartucce, nastri inchiostrati
- Tipologia dell'offerta – Articoli di consumo: Supporti magnetici di archiviazione dati (floppy, cd, cartucce salvataggio dati etc.)
- Tipologia dell'offerta – Attrezzature ufficio: Apparecchiature audio, video, proiettori, lavagne
- Tipologia dell'offerta – Attrezzature ufficio: Fotocopiatrici, registratori di cassa
- Tipologia dell'offerta – Attrezzature ufficio: Telefonia fax, e impiantistica
- Tipologia dell'offerta – Attrezzature ufficio: Calcolatrici, macchine da scrivere
- Tipologia dell'offerta – Attrezzature ufficio: Attrezzature, accessori e ricambi per l'ufficio
- Tipologia dell'offerta – Articoli di cancelleria e cartotecnica: Mobili per ufficio
- Tipologia dell'offerta – Articoli di cancelleria e cartotecnica: Complementi d'arredo (illuminotecnica, appendiabiti etc.)
- Tipologia dell'offerta – Articoli di cancelleria e cartotecnica: Attrezzatura per magazzino (scaffalatura, utensileria, scale, carrelli)
- Tipologia dell'offerta: Servizi alla clientela
- Servizi offerti: Consulenza informatica (realizzazione software)
- Servizi offerti: Servizi multimediali (promozione, pubblicità, progettazione e realizzazione siti web)

QUADRO H:

- Modalità organizzativa: In franchising o affiliato
- Modalità di acquisto: Da gruppi d'acquisto, unioni volontarie, da consorzi, cooperative, affiliante, franchisor

ALLEGATO 5

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SM45U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 52.50.2 – Commercio al dettaglio di mobili usati.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM45).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1.625. I questionari restituiti sono stati 932, pari al 57,4% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 266 questionari, pari al 28,5% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti - tipologia di prodotto per destinazione (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti - tipologia di prodotto per natura (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 666.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che

- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare cinque gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio di settore è stato elaborato su un universo di imprese appartenenti al codice di attività relativo al commercio al dettaglio di mobili usati.

Esistono due principali tipologie di mobili trattate da questi operatori: i mobili d'antiquariato e i mobili usati in legno.

Si tratta di imprese caratterizzate in generale da:

- un limitato ricorso alla manodopera dipendente (solo nel 7% dei casi);
- spazi di vendita piuttosto ampi (mediamente 80 mq, con variazioni non marcate fra i diversi cluster) e normalmente un magazzino di 60 mq.

Due sono i principali fattori discriminanti fra le imprese del settore:

- la tipologia di prodotto;
- i servizi accessori (in particolare riparazione e restauro).

spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Tipologia di prodotto	Servizi accessori
Imprese con offerta prevalente di mobili usati (1, 4)	Imprese che svolgono servizi di riutilizzo/recupero, riparazione e restauro mobili del cliente (3,4)
Imprese con offerta prevalente di mobili di antiquariato (2, 3)	
Imprese con offerta diversificata (5)	

CLUSTER 1 - COMMERCIANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI MOBILI USATI

NUMEROSITÀ: 158

Il cluster si caratterizza per il fatto di trattare in larga prevalenza mobili usati in legno (80%), con un'alta incidenza di mobili per soggiorno/sala (41%).

Si tratta in generale di operatori di medio-grandi dimensioni: dispongono di spazi di vendita di 89 mq e di deposito/magazzino di 67 mq.

In genere le imprese di questo cluster non effettuano servizi accessori: solo in alcuni casi il ritiro/consegna a domicilio (25%) o il riutilizzo/recupero di mobili antichi (18%).

In un terzo dei casi è presente un veicolo commerciale, mentre sono generalmente assenti le spese per servizi integrativi o sostitutivi di mezzi propri.

La clientela è costituita prevalentemente da privati (82%).

Per quanto riguarda la modalità di acquisto le principali fonti di approvvigionamento sono costituite da privati (46%) e da commercianti all'ingrosso (33%).

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 79% ditte individuali che, nella maggior parte dei casi, non dispongono di personale dipendente.

CLUSTER 2 - COMMERCIANTI DI ANTIQUARIATO DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 177

Il cluster in esame si caratterizza per le tipologie di prodotti merceologici venduti, costituiti principalmente da mobili di antiquariato (49%), da prodotti accessori quali oggettistica (22%), quadri e dipinti (12%). Quasi assenti dall'offerta di prodotti risultano i mobili usati in legno, bilaminato o metallo (4% complessivo).

Le aziende del cluster operano all'interno di strutture medio-piccole, con una superficie di vendita di 75 mq e magazzini di 37 mq. Nel 92% dei casi è assente il laboratorio.

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (78%) in cui opera generalmente il solo titolare.

Gli unici servizi accessori effettuati con una frequenza significativa sono il ritiro/consegna dei mobili a domicilio (29%) e, coerentemente con le merceologie trattate, il rilascio di certificati di autenticità/garanzia (28%).

La tipologia di vendita è prevalentemente assistita (52%) e risulta, quindi, coerente con il tipo di prodotto offerto.

La clientela è essenzialmente privata (81%) anche se hanno un certo rilievo, dato il tipo di merce, gli antiquari (9%). L'approvvigionamento avviene principalmente da privati (51%) ed in misura minore da grossisti (29%).

CLUSTER 3 - COMMERCIANTI DI ANTIQUARIATO CON OFFERTA DI SERVIZI ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 84

Gli operatori appartenenti a questo cluster trattano soprattutto il comparto antiquario, ma affiancano alla funzione commerciale una serie di servizi correlati.

Le strutture in cui operano sono di dimensioni medio-grandi: mediamente sono presenti 95 mq di esposizione/vendita, altrettanti di magazzino ed inoltre nel 45% dei casi è presente anche un laboratorio.

I soggetti appartenenti a questo cluster, per il 65% ditte individuali e per il 35% società, occupano in media due addetti.

Il 53% dei ricavi delle imprese del cluster è rappresentato da mobili di antiquariato ed hanno un certo rilievo anche oggettistica (11%), quadri e dipinti (7%) e prodotti anticati (3,5%).

Normalmente le aziende del cluster si occupano del riutilizzo/recupero di mobili e oggetti antichi (76%), riparazione (64%) e restauro mobili di proprietà del cliente (61%).

Sono anche relativamente diffusi servizi quali perizie e stime (30%) e consulenze tecniche d'ufficio (20%), relative in genere alla valutazione dei "pezzi" d'antiquariato.

Viene effettuato in maniera abbastanza diffusa (45%) il ritiro mobili in conto deposito/vendita.

La clientela è principalmente privata (75%) ma hanno un certo rilievo gli antiquari (13%).

I principali fornitori sono privati (42%) e grossisti (29%) ed è inoltre significativo l'acquisto da artigiani del settore (8%) e da importatori (10%).

CLUSTER 4 - COMMERCIANTI – RIPARATORI DI MOBILI USATI

NUMEROSITÀ: 54

Gli appartenenti al cluster in esame associano all'attività commerciale quella di riparazione e recupero di mobili usati.

Essi operano in strutture commerciali di medie dimensioni: 87 mq di vendita/esposizione merce e 63 mq di magazzino, cui si aggiunge un laboratorio di 38 mq. E' generalmente presente un veicolo commerciale.

Le aziende appartenenti al cluster sono per l'83% ditte individuali e, nella maggior parte dei casi, non dispongono di personale dipendente.

I mobili usati in legno rappresentano il 73% delle merci trattate, con una prevalenza di mobili da soggiorno/sala (42,5%) e da camera (20%).

Il restauro mobili di proprietà del cliente (87%) e la riparazione (85%) sono i principali servizi offerti da queste imprese, che spesso si occupano anche di riutilizzo/recupero di mobili e oggetti antichi (65%) e di ritiro/consegna dei mobili a domicilio (70%).

Tali attività vengono svolte in prevalenza internamente, come denotano la presenza di un laboratorio e di alte spese per materiali di consumo.

La clientela è costituita in larga parte da privati (84%) e coerentemente la vendita è in prevalenza assistita (52%).

L'approvvigionamento avviene attraverso i consueti canali: da privati (47%) e da commercianti all'ingrosso (37%).

CLUSTER 5 - COMMERCIANTI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 191

I commercianti appartenenti a questo cluster trattano diverse tipologie di merci, senza una precisa specializzazione.

Operano in strutture medie: 73 mq di vendita/esposizione e 58 mq di magazzino, con un laboratorio presente solo nel 9% dei casi. Si tratta in prevalenza di ditte individuali (77%) in cui opera generalmente il solo titolare.

I prodotti venduti variano dai mobili usati in legno (34%), a quelli d'antiquariato (14%), all'oggettistica (14%) e al modernariato (4%).

In genere gli operatori del cluster non offrono nessun servizio accessorio, se non quello di ritiro/consegna dei mobili a domicilio (34%), comunque meno diffuso rispetto al resto del settore.

La clientela è prevalentemente privata (76%) ma con una presenza significativa di dettaglianti (12%).

L’approvvigionamento è in linea con il settore, con privati (47%) e grossisti (25%) come fornitori principali.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all’andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della “funzione di ricavo” è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E’ opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un’analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di “normalità economica” nell’esercizio dell’attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della “funzione di ricavo”.

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto [4] /giacenza media [5])
- ***ricarico*** = ricavi/ costo del venduto;
- ***produttività per addetto*** = ricavi/(numero addetti [6] * 1.000)).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all’interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per il cluster 4;
- dal 2° al 20° ventile, per il cluster 3;
- dal 3° ventile, per i cluster 1, 2 e 5.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 4° al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 1, 2 e 5.

---

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l’andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[5] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

[6] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all’anno in base alle giornate retribuite.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell’impresa + numero collaboratori dell’impresa familiare e coniuge dell’azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell’impresa

Numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell’impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell’impresa + numero soci con occupazione prevalente nell’impresa + numero amministratori non soci

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 4;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3 e 5.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 5.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 5.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM45U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,4588	1,2753	1,3016	1,3625	1,6597
Costo del venduto "quota fino a 10.000 euro"	0,5387	-	-	0,5451	-
Costo del venduto "quota fino a 21.000 euro"	-	0,5477	0,6452	-	0,2363
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9946	1,6181	1,4921	1,4120	0,9644
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,5568	0,8733	1,4921	1,4120	0,6618
Valore dei beni strumentali	0,2767	0,2248	-	0,2626	0,1823
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	19.067,4969	9.225,1595	-	10.144,5446	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	19.067,4969	9.225,1595	-	10.144,5446	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 5.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

Quadro A:
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo A5
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di familiari diversi da quelli di cui al rigo A7 che prestano attività nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo A9
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci diversi da quelli di cui al rigo A11
- Numero di amministratori non soci

Quadro B:
- Mq locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Mq locali destinati a deposito/magazzino
- Mq locali destinati a laboratorio per modifiche o adeguamento delle merci vendute

Quadro J:
- Mq locali destinati a magazzino e/o depositi
- Mq destinati a laboratorio

Quadro G:
- Prodotti merceologici venduti: Mobili d'antiquariato
- Prodotti merceologici venduti: Mobili usati in legno (esclusi quelli d'antiquariato)
- Prodotti merceologici venduti: Mobili usati in bilaminato o laccato
- Prodotti merceologici venduti: Mobili di modernariato
- Prodotti merceologici venduti: Mobili usati in metallo
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti anticati
- Prodotti merceologici venduti: Oggettistica
- Prodotti merceologici venduti: Quadri e dipinti
- Servizi offerti: Riutilizzo e/o recupero di mobili e oggetti antichi
- Servizi offerti: Consulenze tecniche d'ufficio o di parte
- Servizi offerti: Perizie e stime
- Servizi offerti: Rilascio certificati di autenticità/garanzia
- Servizi offerti: Riparazione mobili
- Servizi offerti: Restauro mobili di proprietà del cliente
- Servizi offerti: Ritiro mobili in conto deposito/vendita
- Tipologia della clientela: Antiquari

Quadro H:
- Addetti all'attività di vendita: Numero di giornate retribuite dei dipendenti addetti al laboratorio (falegnami/lucidatori /tappezzieri/restauratori)

ALLEGATO 6

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SM46U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 51.47.4 - Commercio all'ingrosso di articoli per fotografia, cinematografia, ottica e di strumenti scientifici.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM46).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 661. I questionari restituiti sono stati 423, pari al 64,0% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 123 questionari, pari al 29,1% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti commercializzati (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità d'acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 300.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quattro gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Il comparto del commercio all'ingrosso è in una fase di profonda trasformazione, infatti si sta assistendo al passaggio dall'ingrosso tradizionale alla creazione di figure più complesse.

I fenomeni più frequenti che è dato di riscontrare in questo processo di mutamento sono:

- l'integrazione a valle con la distribuzione al dettaglio, sia attraverso l'acquisizione di apposita licenza, sia attraverso la creazione di punti vendita propri;
- lo sviluppo degli ingrossi con vendita sul territorio.

L'analisi svolta per il settore in esame ha evidenziato, una specializzazione delle attività sia per tipologia di prodotto venduto che per modalità organizzativa.

I fattori che caratterizzano principalmente le realtà oggetto di analisi sono:

- dimensione della struttura;
- modalità organizzativa;
- tipologia di prodotto venduto.

Il fattore dimensionale ha consentito di identificare il cluster delle imprese con una struttura organizzativa più articolata (cluster 4).

La modalità organizzativa ha permesso di individuare sia le imprese che vendono tramite telefono, fax, on line (cluster 2) sia quelle operanti prevalentemente sul territorio tramite venditori o agenti (cluster 3).

La tipologia di prodotto venduto ha contraddistinto quelle realtà in cui il mix di offerta è rappresentato prevalentemente da articoli per fotografia e cinematografia (cluster 1).

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI ARTICOLI FOTOGRAFICI E CINEMATOGRAFICI

NUMEROSITÀ: 51

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita di articoli per fotografia e cinematografia (74% dei ricavi).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono di dimensioni contenute e così articolati: locali per la vendita e l'esposizione della merce (54 mq), locali destinati a deposito e magazzino (49 mq) e locali destinati ad uffici (28 mq). Il cluster è formato da aziende che sono per il 63% società e per l'esattezza il 22% società di persone e il 41% società di capitali. Il personale addetto all'attività dell'impresa è pari a 3 addetti, di cui 1 dipendente.

La modalità di vendita adottata è mista infatti i ricavi derivano da ingrosso con vendita: tramite telefono, fax, on line, ecc. (31% dei ricavi), al banco (30%), sul territorio (24%) e al dettaglio (10%).

La clientela è costituita per il 38% dei ricavi da commercianti al dettaglio, per il 28% da professionisti e associazioni tra professionisti e per il 12% da commercianti all'ingrosso, su un'area di mercato che va dal livello locale al nazionale.

Gli acquisti vengono effettuati presso importatori/concessionari di marche estere (38% degli acquisti), altri grossisti (29%) e imprese produttrici in Italia per prodotti standard (17%).

CLUSTER 2 – GROSSISTI CON VENDITA TRAMITE TELEFONO, FAX, ON LINE, ECC.

NUMEROSITÀ: 76

Questo cluster si contraddistingue dagli altri per la modalità di vendita tramite telefono, fax, on line, ecc. (93% dei ricavi).

Gli spazi fisici destinati all'esercizio dell'attività, coerentemente con la modalità di vendita, sono piuttosto limitati e così articolati: locali destinati a deposito e magazzino (37 mq) e locali destinati ad uffici (28 mq). Le aziende appartenenti a questo gruppo sono prevalentemente società (72%) divise tra società di persone (26%) e società di capitali (46%). Gli addetti all'attività dell'azienda sono in media 2, di cui 1 dipendente.

La gamma di prodotti offerti è rappresentata prevalentemente da montature per occhiali (31% dei ricavi per il 36% delle imprese), occhiali da sole (16% dei ricavi per il 28% delle imprese), lenti per occhiali (50% dei ricavi per il 33% delle imprese), lenti a contatto (37% dei ricavi per il 32% delle imprese) e liquidi per lenti a contatto (18% dei ricavi per il 28% delle imprese).

Il mercato di riferimento è costituito prevalentemente da commercianti al dettaglio (43% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (22%), su un'area di mercato che va dal livello regionale al nazionale.

I canali di approvvigionamento principali sono rappresentati da imprese produttrici in Italia per prodotti standard (42% degli acquisti), importatori/concessionari di marche estere (22%) e imprese industriali e/o commerciali all'estero (19%).

CLUSTER 3 – GROSSISTI CON VENDITA PREVALENTEMENTE SUL TERRITORIO TRAMITE VENDITORI E/O AGENTI

NUMEROSITÀ: 121

Le aziende appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dalla presenza di vendita prevalentemente sul territorio, da cui deriva il 74% dei ricavi. Tale vendita è effettuata tramite agenti, rappresentanti o altri intermediari (in media uno).

La dimensione della struttura è piuttosto ridotta, i locali destinati a deposito e magazzino sono pari a 39 mq e i locali destinati ad uffici a 46 mq. Si tratta nella maggior parte dei casi di società distinte in società di persone (22%) e società di capitali (48%). Il personale addetto all'attività dell'impresa è rappresentato da 2 o 3 addetti, di cui 1 dipendente.

Al cluster appartengono sia aziende che commercializzano articoli ottici, che imprese che trattano articoli fotografici o strumenti scientifici.

La tipologia di clientela è rappresentata dai commercianti al dettaglio (48% dei ricavi), dagli Enti pubblici e privati (18%) e dai commercianti all'ingrosso (11%). L'area di mercato di riferimento va dal livello regionale al nazionale.

Le aziende di questo gruppo si approvvigionano nella maggior parte dei casi presso imprese produttrici in Italia sia per prodotti standard (29% degli acquisti) che personalizzati (19%) e da imprese industriali e/o commerciali all'estero (22%).

CLUSTER 4 – GROSSISTI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 48

Questo cluster si contraddistingue per la grande dimensione della struttura. Le aziende appartenenti a questo gruppo sono nella quasi totalità dei casi società (94% dei soggetti). Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono maggiori rispetto agli altri cluster e si articolano in locali destinati a vendita ed esposizione (52 mq), locali destinati a deposito e magazzino (262 mq) e locali destinati ad uffici (150 mq). Anche in termini di personale i valori sono al di sopra della media, infatti la struttura è composta da 7 o 8 addetti, di cui 6 dipendenti.

La maggiore dimensione dell'attività è dimostrata anche dalla consistente presenza di spese di pubblicità (41.399 euro).

La modalità di vendita prevalente è rappresentata dalla vendita su territorio (79% dei ricavi) effettuata tramite agenti, rappresentanti o altri intermediari (in media 6). Inoltre il 17% dei ricavi deriva dalla vendita tramite telefono, fax, on line, ecc.

La clientela di riferimento è rappresentata in larga parte da commercianti al dettaglio (43% dei ricavi), Enti pubblici e privati (20%) e commercianti all'ingrosso (16%), su un'area di mercato prevalentemente nazionale.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati presso imprese industriali e/o commerciali all'estero (45% degli acquisti), importatori/concessionari di marche estere (21%) e imprese produttrici in Italia per prodotti standard (20%).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***valore aggiunto per addetto*** = valore aggiunto [4]/(numero addetti [5] * 1.000);

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Valore aggiunto = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi).

[5] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

- ***margine operativo lordo sulle vendite*** = margine operativo lordo [6] * 100/ricavi;
- ***rotazione del magazzino*** = costo del venduto[7] / giacenza media [8].

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il **valore aggiunto per addetto** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 2, 3 e 4.

Per il **margine operativo lordo sulle vendite** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 1, 2 e 3;
- dal 1° ventile, per il cluster 4.

Per la **rotazione del magazzino** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 2 e 3;
- dal 1° ventile, per il cluster 4.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 6.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[9];

Numero addetti = (ditte individuali)	1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[6] Margine operativo lordo = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa).

[7] Costo del venduto = esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

[8] Giacenza media = (esistenze iniziali + rimanenze finali)/2.

- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 6.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[9] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 6.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM46U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto	1,0439	1,1551	1,1658	1,1065
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2102	1,0241	1,2360	1,3937
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1627	1,3053	1,0492	1,2871
Radice quadrata del Valore dei beni strumentali	122,4272	84,8625	106,4907	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 6.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

Quadro B:
- Mq dei locali destinati a deposito/magazzino;
- Mq locali destinati ad uffici ;
- Scaffalature (in metri lineari);

Quadro G:
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco;
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio (tramite venditori/agenti);
- Tipologia di vendita: Vendita tramite telefono, fax, on line, ecc.;
- Prodotti commercializzati: Montature per occhiali;
- Prodotti commercializzati: Occhiali premontati;
- Prodotti commercializzati: Occhiali da sole;
- Prodotti commercializzati: Lenti per occhiali;
- Prodotti commercializzati: Accessori per occhiali;
- Prodotti commercializzati: Lenti a contatto;
- Prodotti commercializzati: Liquidi per lenti a contatto;
- Prodotti commercializzati: Macchine fotografiche e accessori;
- Prodotti commercializzati: Materiale fotografico di consumo e videocassette;
- Prodotti commercializzati: Video camera e cineprese;
- Prodotti commercializzati: Video registratori e lettori video;
- Prodotti commercializzati: Proiettori di diapositive;

Quadro H:
- Addetti all'attività di vendita: Magazzinieri/assortitori - dipendenti - numero giornate retribuite;
- Addetti all'attività di vendita: Venditori diretti - dipendenti - numero giornate retribuite;
- Addetti all'attività di vendita: Agenti, rappresentanti ed altri intermediari - non dipendenti - numero;

Quadro I:
- Beni strumentali: Muletti e carrelli elettrici.

ALLEGATO 7

Nota Tecnica e Metodologica

STUDIO DI SETTORE SM48U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 52.48.E – Commercio al dettaglio di animali vivi da affezione.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SM48).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 1.119. I questionari restituiti sono stati 686, pari al 61,3% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 177 questionari, pari al 25,8% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro B del questionario (unità locali destinate all'attività di vendita) non compilato;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- esercizio dell'attività commerciale in più punti di vendita;
- errata compilazione delle percentuali relative ai ricavi conseguiti con la vendita dei prodotti (quadro G del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alle modalità d'acquisto (quadro H del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 509.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des donnèes* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare 3 gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- Fattore dimensionale;
- Specializzazione per prodotto.

Il primo elemento ha consentito di distinguere i dettaglianti di dimensioni ridotte (cluster 3) da quelli di dimensioni maggiori (cluster 1).

Il secondo elemento ha permesso di individuare l'insieme di dettaglianti che presentano un assortimento specializzato nel settore dei pesci (cluster 2), distinguendolo dagli insiemi che risultano avere un assortimento despecializzato (cluster 1 e 3).

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – NEGOZI DI ANIMALI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 204

Il cluster comprende gli esercizi al dettaglio di maggiori dimensioni che presentano un assortimento esteso a gran parte delle merceologie in esame.

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 64% ditte individuali, con una struttura molto semplice che nella maggior parte dei casi non dispone di personale dipendente.

Gli esercizi in oggetto si caratterizzano per le dimensioni che risultano essere superiori alla media della popolazione. Infatti i locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 70 mq di spazi destinati alla vendita, da 29 mq di magazzino, da 21 mq di superfici destinate a servizi accessori, presenti nel 50% dei casi, e da vetrine per circa 5 metri lineari. Coerentemente con la presenza di superfici dedicate ai servizi accessori nel 42% dei casi si effettua il servizio di toilette per cani.

---

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

L'assortimento è costituito principalmente da cibo per animali (49% circa dei ricavi) e da accessori (28%).

La tipologia di vendita è sia assistita (46% dei casi) che mista (35%).

Gli acquisti vengono effettuati sia direttamente da ditte produttrici (56% dei soggetti) che da grossisti (35%).

CLUSTER 2 – NEGOZI DI PESCI ED ACQUARI

NUMEROSITÀ: 94

Gli esercizi in oggetto si caratterizzano per l'assortimento specializzato nelle varie famiglie merceologiche inerenti i pesci.

L'assortimento è infatti costituito da pesci (37% dei ricavi), cibo per pesci (16%) ed accessori per pesci (30%). Nel 45% dei casi viene anche prestato il servizio di manutenzione acquari

I soggetti appartenenti a questo cluster sono per il 68% ditte individuali con una struttura semplice priva di personale dipendente.

I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 66 mq di spazi destinati alla vendita, da 24 mq di magazzino, e da vetrine per circa 4 metri lineari.

Coerentemente con le merceologie presenti in assortimento la tipologia di vendita è nella quasi totalità dei casi assistita.

L'approvvigionamento avviene in prevalenza presso commercianti all'ingrosso (50% degli acquisti) ma anche da ditte produttrici (23%) ed importatori (19%).

CLUSTER 3 – NEGOZI DI ANIMALI DESPECIALIZZATI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 206

Il cluster raggruppa esercizi commerciali di dimensioni ridotte.

Il modello organizzativo di riferimento evidenzia una prevalenza di ditte individuali (81% dei soggetti) che nella maggior parte dei casi non dispongono di personale dipendente.

Le dimensioni della struttura aziendale sono ridotte (le più piccole rispetto all'intera popolazione). Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono costituiti da circa 47 mq di vendita ed esposizione, da 14 mq di magazzino e da 4 metri lineari di vetrine.

La tipologia di vendita è assistita (64% dei casi).

L'assortimento è composto da cibo per animali (37% circa dei ricavi) e da accessori per animali (24%).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da grossisti (64% degli acquisti) anche se il cluster presenta una percentuale rilevante di acquisti da ditte produttrici (23% circa degli acquisti).

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- ***produttività per addetto*** = ricavi/(numero addetti [4] * 1.000)
- ***ricarico*** = ricavi/costo del venduto [5];
- ***rotazione del magazzino*** = (costo del venduto / giacenza media [6]).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la ***produttività per addetto*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, e 3;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 2.

Per il ***ricarico*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 2 e 3.

Per la ***rotazione del magazzino*** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 2° ventile, per il cluster 2;
- dal 4° ventile, per il cluster 3;

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di ricavo" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.
Nell'allegato 7.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.
Nel caso in cui il numero totale di giornate di svolgimento dell'attività sia inferiore ad un anno, il numero di addetti è stato normalizzato a tale valore.

Numero addetti = (ditte individuali) 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

Numero addetti = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

[5] Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

[6] Giacenza media = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[7];
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 7.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[7] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 7.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SM48U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto	-	1,3233	-
Costo del venduto “Quota fino a 40 mila euro”	-	-	1,4222
Costo del venduto “Quota eccedente 40 mila euro”	-	-	1,2858
Costo del venduto “Quota fino a 100 mila euro”	1,2714	-	-
Costo del venduto “Quota eccedente 100 mila euro”	1,1652	-	-
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	2,0373	1,2585	0,7541
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9467	1,0146	0,6767
Valore dei beni strumentali	-	0,1969	-
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente + Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	3.575,6303	6.244,7770	4.263,2853

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 7.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO B:

- Mq locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Mq superficie adibita a servizi accessori (ad es. toilette per cani, visite veterinarie, assistenza tecnica per gli acquari, ecc.)

QUADRO G:

- Prodotti merceologici venduti: Cani con pedigree
- Prodotti merceologici venduti: Cani senza pedigree
- Prodotti merceologici venduti: Gatti con pedigree
- Prodotti merceologici venduti: Gatti senza pedigree
- Prodotti merceologici venduti: Uccelli
- Prodotti merceologici venduti: Pesci
- Prodotti merceologici venduti: Rettili
- Prodotti merceologici venduti: Roditori e/o piccoli mammiferi
- Prodotti merceologici venduti: Animali esotici
- Prodotti merceologici venduti: Cibo per cani e/o per gatti
- Prodotti merceologici venduti: Cibo per uccelli
- Prodotti merceologici venduti: Cibo per pesci
- Prodotti merceologici venduti: Cibo per rettili
- Prodotti merceologici venduti: Cibo per roditori e/o piccoli mammiferi
- Prodotti merceologici venduti: Cibo per animali esotici
- Prodotti merceologici venduti: Accessori per cani e/o per gatti (cucce, guinzagli, museruole, giocattoli, lettiere, indumenti, scodelle, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Accessori per uccelli (gabbie, voliere, trespoli, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Accessori per pesci (acquari, accessori per acquari, impianti di ossigenazione, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Accessori per rettili (rettilari, teche, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Accessori per roditori (gabbie, ciotole per cibo, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Accessori per animali esotici (gabbie, giocattoli, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Antiparassitari e/o altri prodotti per l'igiene e la cura degli animali
- Servi offerti: Toilette per cani
- Altri dati: Tipologia di vendita (1= assistita; 2= libero servizio (self-service); 3= mista (self-service assistito))

QUADRO H:

- Modalità di acquisto: Da importatori
- Modalità di acquisto: Acquisto da ditte produttrici (diretto o tramite agenti e rappresentanti)
- Modalità di acquisto: Acquisto da commercianti all'ingrosso
- Costi e spese specifici: Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza

DECRETO 6 marzo 2003.

Approvazione di n. 1 studio di settore relativo ad attività professionali.

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, concernente disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, recante l'approvazione del testo unico delle imposte sui redditi;

Visto l'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, nella legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede, da parte degli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze, l'elaborazione di appositi studi di settore in relazione ai vari settori economici;

Visto il medesimo art. 62-*bis* del citato decreto-legge n. 331 del 1993 che prevede che gli studi di settore sono approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione degli stessi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate, allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il proprio decreto 10 novembre 1998, che ha istituito la commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata dal decreto ministeriale 24 ottobre 2000;

Visto il decreto del direttore generale del Dipartimento delle entrate 13 dicembre 2000, concernente l'approvazione di questionari per gli studi di settore relativi ad attività imprenditoriali nel settore delle manifatture, dei servizi, del commercio e ad attività professionali;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha trasferito le funzioni dei Ministeri del bilancio, del tesoro e della programmazione economica e delle finanze al Ministero dell'economia e delle finanze;

Visto l'art. 57 del medesimo decreto legislativo n. 300 del 1999 che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il decreto del direttore generale del Dipartimento delle entrate 24 dicembre 1999, concernente le modalità di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro dell'economia e delle finanze 25 marzo 2002, concernente i criteri per l'applicazione degli studi di settore ai contribuenti che esercitano due o più attività d'impresa ovvero una o più attività in diverse unità di produzione o di vendita;

Acquisito il parere della predetta commissione di esperti in data 13 febbraio 2003;

Decreta:

Art. 1.

Approvazione degli studi di settore

1. È approvato, in base all'art. 62-*bis* del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito, con modificazioni, nella legge 29 ottobre 1993, n. 427, lo studio di settore relativo alla seguente attività:

a) Studio di settore SK 25 U - Consulenze fornite da agronomi, codice attività 74.14.A.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei compensi relativi allo studio di settore indicato nel comma 1 sono determinati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonché della lista delle variabili per l'applicazione dello studio, di cui all'allegato 1.

3. Il programma per l'applicazione dello studio di settore segnala anche, con riferimento ad indici significativi, la coerenza economica rispetto ai valori minimi e massimi assumibili con riferimento a comportamenti normali degli operatori del settore.

4. Lo studio di settore si applica ai contribuenti esercenti arti e professioni che svolgono in maniera prevalente l'attività indicata nel comma 1.

5 Lo studio di settore approvato con il presente decreto è utilizzabile a partire dal periodo di imposta 2002.

Art. 2.

Modalità di applicazione degli studi di settore

1. In via sperimentale, i compensi nonché gli indici di coerenza economica, risultanti dall'applicazione dello studio di settore approvato con il presente decreto, sono utilizzati come criteri selettivi per la scelta delle posizioni da sottoporre a controllo con le ordinarie metodologie. I contribuenti che dichiarano compensi di ammontare non inferiore a quello risultante dal predetto studio di settore non sono assoggettabili ad accertamento in base all'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, sulla base dei maggiori compensi determinati a seguito della revisione dello studio stesso.

Art. 3.

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Lo studio di settore approvato con il presente decreto non si applica nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato compensi di cui all'art. 50, comma 1, del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, di ammontare superiore a euro 5.164.569.

Art. 4.

Variabili delle attività professionali

1. La determinazione dei valori da attribuire alle variabili da utilizzare per l'applicazione dello studio di settore approvato con il presente decreto è effettuata sulla base delle istruzioni per la compila-

zione del relativo questionario approvato con il decreto del direttore generale del Dipartimento delle entrate 13 dicembre 2000, tenuto conto di quanto precisato nelle istruzioni per la compilazione delle dichiarazioni di cui all'art. 6, comma 1 del presente decreto.

Art. 5.

Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base dello studio di settore sono determinati presuntivamente i compensi di cui all'art. 50, comma 1, del testo unico delle imposte sui redditi.

2. Ai fini della determinazione del reddito di lavoro autonomo l'ammontare dei compensi di cui al comma 1 è aumentato degli altri componenti positivi, compresi i proventi e gli interessi moratori e dilatori di cui all'art. 6, comma 2, del menzionato testo unico, ed è ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 4 del presente decreto devono essere considerate le spese sostenute nell'esercizio dell'attività anche se non dedotte in sede di dichiarazione dei redditi.

Art. 6.

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applica lo studio di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello studio stesso.

Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Repubblica italiana.

Roma, 6 marzo 2003

Il Ministro: TREMONTI

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE SK25U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio è l'attività economica:

- 74.14.A – Consulenze fornite da agronomi.

La finalità perseguita è di determinare un "compenso potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un professionista.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'esercizio della professione.

Al fine di conoscere le informazioni relative all'attività professionale in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SK25).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 2.857. I questionari restituiti sono stati 2.192, pari al 76,7% degli inviati.

Sui questionari sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 390 questionari, pari al 17,8% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- compensi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del questionario (modalità di espletamento dell'attività e aree specialistiche) non compilato o compilato erroneamente;
- quadro G del questionario (tipologia di clientela) non compilato o compilato erroneamente;
- quadro G del questionario (ambito di svolgimento dell' attività) compilato erroneamente;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.802.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i professionisti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base dei dati strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali* [1];
- un procedimento di *Cluster Analysis* [2].

[1] L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

[2] La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di professionisti (cluster); in tal modo i professionisti che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene gli stessi dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i professionisti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà professionali.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare cinque gruppi omogenei.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Tali gruppi si differenziano fra loro principalmente in funzione di fattori che descrivono l'attività svolta e l'area specialistica d'intervento; tali fattori sono:

- la progettazione e direzione lavoro;
- le perizie grandine;
- le perizie giudiziali e altre perizie;
- la pianificazione territoriale e forestale e gli studi/ricerche rivolti alla bonifica e difesa del suolo, alla selvicoltura e all'assestamento forestale e ai parchi, ai giardini e al verde urbano.

Tali fattori riescono a cogliere in maniera completa la realtà del settore, composto da professionisti che nel corso del tempo hanno allargato il proprio ambito di intervento passando dalle attività legate all'agricoltura anche a quelle relative all'ambiente e al territorio.

Per quanto riguarda gli ambiti operativi, alcuni di questi, quali l'economico-estimativo (indicata dal 31% dei rispondenti), l'agricoltura (34%), l'ecologia e l'ambiente (25%), e la selvicoltura/assestamento forestale (24%), risultano più compilati rispetto agli altri. Le attività legate alle perizie grandine e a quelle giudiziale risultano, invece, più circoscritte.

La clientela tipica degli agronomi è costituita dalle imprese (agrarie, zootecniche e forestali 15%), da privati (15%) e dalla pubblica amministrazione (20%), che oltre a rappresentare un soggetto importante nella creazione della domanda costituisce uno sbocco professionale interessante per coloro che esercitano solo a tempo parziale la libera professione.

Dall'analisi è emerso che il dottore agronomo e il dottore forestale svolgono l'attività direttamente e solo in rarissimi casi si avvalgono di personale dipendente; lo studio è spesso in uso promiscuo con l'abitazione.

Salvo quanto espressamente specificato, tutti i valori evidenziati sono riferiti ai valori medi del cluster di riferimento.

CLUSTER 1 - PROFESSIONISTI SPECIALIZZATI NELLE PERIZIE GRANDINE

NUMEROSITÀ: 117

Il cluster in oggetto, numericamente contenuto, è costituito da professionisti che svolgono prevalentemente attività estimativa di danni causati dalla grandine, attività dalla quale derivano oltre il 60% dei compensi totali. Questi ultimi sono valutati per il 52% a discrezione e per il 36% a vacazione. La quasi totalità dei soggetti (92%) ha, conseguentemente, segnalato come area specialistica i danni provocati dalle calamità naturali.

Coerentemente con l'attività svolta, la clientela dei dottori agronomi e forestali compresi nel cluster è formata in prevalenza da compagnie di assicurazione (60% dei compensi) e in misura minore da associazioni e consorzi (8%), società ed enti di certificazione (8%) e privati (7%).

Data la natura dell'attività svolta, l'ambito operativo va oltre quello provinciale, che assicura solo il 22% dei compensi; la parte più consistente, infatti, proviene dall'ambito regionale (43%) e nazionale (34%).

La superficie dello studio è piuttosto contenuta (circa 15 mq), e per il 71% dei professionisti lo studio è in uso promiscuo con l'abitazione. La dotazione strumentale è costituita, in genere, dal solo computer.

In linea con la tipologia di attività svolta e con il relativo ambito di svolgimento, le spese di vitto e alloggio rimborsabili dal cliente (dichiarate dal 37% dei soggetti) sono ben al di sopra della media e ammontano a 2.500 euro circa.

L'80% degli appartenenti al cluster dedica all'attività da libero professionista mediamente 25 ore settimanali.

CLUSTER 2 – PROFESSIONISTI SPECIALIZZATI NELLA PROGETTAZIONE E DIREZIONE LAVORI

NUMEROSITÀ: 274

Il cluster in esame è formato da professionisti specializzati nella progettazione e nella direzione lavori, attività dalle quali derivano, rispettivamente, il 40% e il 19% dei compensi totali. La rimanente parte delle attività svolte si ripartisce in misura pressoché omogenea fra tutte le altre, con una leggera prevalenza della consulenza non continuativa (indicata dal 34% dei soggetti, con un'incidenza del 18% sui compensi) e della pianificazione territoriale e forestale (26% dei soggetti e 19% sui compensi). Il 50% dei compensi è calcolato a percentuale dei valori e dei costi.

Per lo svolgimento di tali attività, i professionisti appartenenti al cluster si avvalgono di una struttura di dimensioni più grandi rispetto alla media: uno studio, quasi sempre in uso esclusivo, di circa 50 mq, in cui è presente anche un dipendente, una dotazione strumentale costituita da due computer e da un plotter (indicato dal 26% dei soggetti) e da una stazione totale (13% dei soggetti).

Anche le spese per assicurazioni professionali, per aggiornamento e manutenzione software e per la manutenzione delle apparecchiature tecniche risultano tutte al di sopra della media generale e ammontano rispettivamente a circa 190, 160 e 140 euro.

Le aree specialistiche maggiormente indicate sono la selvicoltura e l'assestamento forestale (indicate dal 49% dei soggetti), le costruzioni rurali, le costruzioni per le industrie agrarie e per le industrie forestali (41% dei soggetti) e i parchi, i giardini e il verde urbano (39% dei soggetti).

L'ambito di svolgimento dell'attività è, nella maggior parte dei casi, provinciale mentre la clientela si ripartisce fra imprese agrarie, zootecniche e forestali (26% dei compensi), privati (15%) e Stato, regioni ed enti pubblici (33%).

L'85% degli appartenenti al cluster dedica all'attività da libero professionista mediamente 34 ore settimanali.

CLUSTER 3 - PROFESSIONISTI CHE SVOLGONO ATTIVITÀ DI PIANIFICAZIONE TERRITORIALE E FORESTALE, DOCENZA E STUDI/RICERCHE

NUMEROSITÀ: 356

Fanno parte di questo cluster i professionisti che svolgono come attività prevalenti la pianificazione territoriale e forestale (indicata dal 42% dei soggetti), la docenza in corsi di formazione (55% dei soggetti) e l'esecuzione di indagini, studi e ricerche (45%), dalle quali derivano rispettivamente il 35%, il 24% e il 37% dei compensi. A queste attività prevalenti si aggiungono la progettazione (indicata dal 41% dei soggetti, con un'incidenza media del 22% sui compensi), la consulenza continuativa (13% dei soggetti, 47% sui compensi) e non continuativa (25% dei soggetti e 21% sui compensi), gli studi agronomici (25% dei soggetti e 23% sui compensi). Le attività svolte sono computate per il 65% circa discrezionalmente o forfetariamente.

La complessa articolazione professionale permette ai dottori agronomi e forestali compresi in questo cluster di applicare le proprie competenze in numerosi settori, fra i quali ecologia e ambiente (55% dei soggetti), selvicoltura e assestamento forestale (44%), parchi, giardini e verde urbano (38%), agrosistemi, agronomia, coltivazioni e fitoiatria (32%), bonifica e difesa del suolo (28%) ed estimo economia, diritto e fisco (25%). Questo consente ai professionisti appartenenti al cluster di rivolgersi, in termini di clientela, a molteplici interlocutori: in particolare, amministrazioni pubbliche (41% dei compensi), imprese non agricole (indicate dal 33% dei professionisti, con un'incidenza media del 41% sui compensi), associazioni e consorzi (36% dei professionisti e 32% sui compensi) e privati (52% dei professionisti e 26% dei compensi).

Per lo svolgimento dell'attività, circoscritta per la maggior parte entro i limiti provinciali (49% dei compensi) e regionali (34%), viene utilizzato uno studio di circa 20 mq senza una dotazione strumentale particolare (in genere rappresentata unicamente da un computer).

L'83% dei soggetti dedica all'attività da libero professionista mediamente 35 ore settimanali.

CLUSTER 4 - PROFESSIONISTI PLURISPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 920

Questo cluster, nettamente il più numeroso, risulta caratterizzato dalla presenza di professionisti che svolgono molte delle attività professionali previste. Fatta questa premessa, tra le varie attività svolte possono essere indicate come più significative la consulenza tecnica, economica e amministrativa, continuativa (indicata dal 22% dei professionisti e con un'incidenza sui compensi del 63%) e non (28% dei professionisti e incidenza sui compensi del 43%), l'assistenza tecnica alla produzione, alla trasformazione e alla conservazione (20% dei professionisti e con un'incidenza sui compensi del 60% circa), per le quali, data la natura delle prestazioni, sono richiesti compensi determinati essenzialmente a discrezione o a forfait (66%). Sono inoltre presenti in questo cluster il maggior numero di dottori agronomi e forestali che svolgono attività relative ai lavori catastali, topografici e cartografici (indicati dal 15% dei soggetti con un'incidenza sui compensi del 32%).

L'area di specializzazione prevalente è quella relativa ad agrosistemi, agronomia, coltivazioni e fitoiatria (38%), ma le attività indicate si prestano ad essere svolte anche in ambiti operativi diversi come estimo, economia, diritto e fisco (24%), zootecnia e acquacoltura (14%), costruzioni rurali per le industrie agrarie e forestali (13%), industrie agrarie e industrie forestali (11%), parchi giardini e verde urbano (11%) e altro (40%).

Il forte legame di questi professionisti con il territorio fa sì che a generare la domanda siano un po' tutte le realtà economiche e amministrative che vi operano: imprese agrarie, zootecniche e forestali (indicate dal 39% dei professionisti e con un'incidenza sui compensi del 46%), privati (45% dei professionisti e incidenza sui compensi del 38%), associazioni e consorzi (30% dei professionisti e incidenza sui compensi del 54%), stato, regioni ed enti pubblici (33% dei professionisti e incidenza sui compensi del 36%), industrie di trasformazione e/o commercializzazione (16% dei soggetti e 53% di incidenza sui compensi) e altre imprese (20% dei soggetti e 46% di incidenza sui compensi).

Per lo svolgimento del proprio lavoro, che rimane per lo più circoscritto entro un ambito provinciale (63%), i dottori agronomi e forestali appartenenti al cluster si avvalgono di uno studio di medie dimensioni (18 mq) corredato di una dotazione strumentale generalmente poco rilevante (rappresentata normalmente dal solo computer).

Oltre l'80% dei soggetti dichiara di dedicare all'attività da libero professionista 28 ore settimanali.

CLUSTER 5 - PROFESSIONISTI SPECIALIZZATI NELLE PERIZIE GIUDIZIALI

NUMEROSITÀ: 100

I professionisti appartenenti a questo cluster, numericamente esiguo, operano prevalentemente nell'ambito estimativo: le attività più significative, infatti, risultano quelle legate alle perizie giudiziali (dalle quali derivano il 49% dei compensi) e alle altre perizie e stime (che costituiscono il 20% dei compensi totali). Questi ultimi sono computati, a seconda dei casi, a vacazione (27%), a percentuale dei valori e dei costi (31%) o a discrezione/forfait (33%).

Coerentemente con le attività svolte, oltre il 70% dei soggetti ha indicato come area specialistica quella di estimo, economia, diritto e fisco e il 20% quella dei danni derivanti da calamità naturali.

Anche la clientela, ovviamente, risulta in linea con le attività ed è prevalentemente rappresentata dall'autorità giudiziaria, che apporta il 44% dei compensi, dai privati (15%) e dallo stato, dalle regioni e dagli enti pubblici (12%).

Lo studio professionale è di circa 25 mq ed è dotato, in genere, di un computer.

L'80% dei dottori agronomi e forestali appartenenti al cluster dedicano all'attività mediamente 25 ore settimanali.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI COMPENSO

Una volta suddivisi i professionisti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei compensi dei professionisti appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla[3].

La stima della "funzione di compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il compenso (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali dei professionisti (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati dei professionisti per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di compenso".

In particolare sono state esclusi i professionisti che presentano costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai compensi dichiarati.

Successivamente è stato utilizzato un indicatore economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- ***resa oraria*** = compensi derivanti dall'attività professionale o artistica - spese per collaboratori coordinati e continuativi - compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica /(numero addetti[4]*40*45).

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica dell'indicatore precedentemente definito e poi sono state selezionati i professionisti che presentavano valori degli indicatori all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per l'indicatore sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1 e 5;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2, 3 e 4.

Così definito il campione di professionisti di riferimento, si è proceduto alla definizione della "funzione di compenso" per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della "funzione di compenso" sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro M del questionario) sia variabili strutturali. Per l'attività professionale svolta in forma individuale è stata utilizzata nell'analisi anche la variabile "*età professionale*", una delle più significative per rappresentare l'esperienza, le competenze e la notorietà del professionista. Tale variabile è stata trattata con funzioni "spline lineari". Inoltre, al fine di cogliere l'eventuale incidenza sui risultati economici dello svolgimento di altre attività, nel definire la variabile "*età professionale"* si è tenuto conto del numero medio di ore settimanali dedicate all'attività. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la

[3] La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

[4] Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = (professionista che opera in forma individuale)	(1* PESO_ORE)+ numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro
numero addetti = (associazioni/ società)	Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione e lavoro + % di lavoro complessivamente prestato su base annua da soci o associati che prestano attività nello studio/100

dove PESO_ORE è pari a: (minor valore tra 40 e "Ore settimanali dedicate all'attività professionale")/40.

determinazione della "funzione di compenso" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso".

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del compenso del singolo professionista sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante[5];
- la stima del compenso di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni professionista viene determinato il compenso di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale compenso è dato dalla media dei compensi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del professionista, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

[5] L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni professionista ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

SK25U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Radice quadrata del valore dei beni strumentali	41,1852	88,6845	72,5529	77,6612	36,2582
Numero soci o associati (% di lavoro complessivamente prestato su base annua da soci o associati che prestano attività nello studio / 100)	-	11.717,4474	-	-	-
Consumi	3,3513	3,7329	2,5552	-	2,6288
Altre spese	1,9253	1,6436	2,3966	2,2507	1,3451
Spese per prestazioni di lavoro dipendente	2,0448	1,2645	1,3617	1,1508	1,0421
Spese per collaboratori coordinati e continuativi	2,0448	1,2645	1,3617	1,1508	1,0421
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti all'attività professionale o artistica	2,0448	1,2645	1,3617	1,1508	1,0421
Direzione e contabilità lavori – Numero incarichi	-	590,0137	-	-	-
Indagini, studi e ricerche – Numero incarichi	-	-	584,9132	-	-
Consulenza e controllo per la certificazione del biologico e della qualità (HACCP, ISO, ecc) – Numero incarichi	-	-	668,5005	-	-
Consulenza tecnica/economica/amministrativa continuativa e curatela aziendale – Numero incarichi	-	-	-	318,0614	-
Perizie e consulenze su incarico dell'autorità giudiziale – Numero incarichi	-	-	-	-	745,2455

- Le variabili contabili vanno espresse in euro
- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE **SK25U**

VARIABILI	**CLUSTER 1**	**CLUSTER 2**	**CLUSTER 3**	**CLUSTER 4**	**CLUSTER 5**
Età professionale anni 1-3	4.881,7924	-	-	-	-
Età professionale anni 1-4	-	-	-	4.607,0832	1.613,4671
Età professionale anni 1-5	-	2.161,6033	2.565,8232	-	-
Età professionale anni 1-4 relativo al gruppo 2 e 5 della territorialità generale	-	-	-	-1.034,0705	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro
- Per la corretta lettura delle variabili si veda l'esempio finale

Esempio per la corretta lettura delle variabili relative all'età professionale

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO RELATIVI ALL'ETA' PROFESSIONALE **SK25U**

VARIABILI	CLUSTER 4
Età professionale Età professionale anni 1-4**:** la variabile è pari al minor valore tra 4 e ETA_P (*) ; la variabile è inoltre ponderata con il numero medio di ore settimanali dedicate all'attività (peso_ore) (**)	4.607,0832
Correttivo territorialità Età professionale anni 1-4 relativo al gruppo 2 e 5 della territorialità generale. Se il numero delle unità locali compilate è > 0 e sono presenti comuni appartenenti al cluster territoriale 2 o 5 della Territorialità Generale, allora la variabile è uguale a: "Età professionale anni 1-4" * (n2+n5)/n (dove n2 è il numero delle unità locali che appartengono al gruppo territoriale 2; n5 è il numero delle unità locali che appartengono al gruppo territoriale 5; n è il numero totale delle unità locali compilate). Se non vi sono unità locali compilate e il comune del quadro anagrafico appartiene al cluster territoriale 2 o 5 della Territorialità Generale, allora la variabile è uguale a "Età professionale anni 1-4". Negli altri casi la variabile assume valore 0.	-1.034,0705

(*) **ETA_P** = Anno d'imposta per l'applicazione dello studio - anno di inizio dell' attività di libera professione

(**) **PESO_ORE** è pari a: (minor valore tra 40 e "Numero medio di ore settimanali dedicate all'attività")/40.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL' ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:
- Personale addetto all'attività: Dipendenti a tempo pieno – numero di giornate retribuite
- Personale addetto all'attività: Dipendenti a tempo parziale e assunti con contratto di formazione lavoro – numero giornate retribuite
- Personale addetto all'attività: Soci o associati che prestano attività nello studio – % di lavoro complessivamente prestato su base annua

QUADRO B:
- Unità immobiliari destinate all'esercizio dell'attività: Mq unità immobiliari destinate esclusivamente all'esercizio dell'attività
- Unità immobiliari destinate all'esercizio dell'attività: Uso promiscuo dell'abitazione

QUADRO F:
- Tipologia dei compensi: Compensi determinati in relazione al tempo impiegato (vacazione) - % compensi
- Tipologia dei compensi: Compensi determinati a percentuale dei valori e dei costi – % compensi
- Tipologia dell'attività: Progettazione – numero incarichi
- Tipologia dell'attività: Progettazione – % compensi
- Tipologia dell'attività: Direzione e contabilità lavori – numero incarichi
- Tipologia dell'attività: Direzione e contabilità lavori – % compensi
- Tipologia dell'attività: Assistenza tecnica alla produzione, alla trasformazione, alla conservazione – % compensi
- Tipologia dell'attività: Perizie grandine – numero incarichi
- Tipologia dell'attività: Perizie grandine – % compensi
- Tipologia dell'attività: Perizie e consulenze su incarico dell'autorità giudiziaria – numero incarichi
- Tipologia dell'attività: Perizie e consulenze su incarico dell'autorità giudiziaria – % compensi
- Tipologia dell'attività: Altre perizie e stime – numero incarichi
- Tipologia dell'attività: Altre perizie e stime – % compensi
- Tipologia dell'attività: Pianificazione territoriale e forestale – numero incarichi
- Tipologia dell'attività: Pianificazione territoriale e forestale – % compensi
- Tipologia dell'attività: Indagini, studi e ricerche – numero incarichi
- Tipologia dell'attività: Indagini, studi e ricerche – % compensi
- Tipologia dell'attività: Docenza in corsi di formazione (esclusa l'attività di lavoro dipendente) – numero incarichi
- Tipologia dell'attività: Docenza in corsi di formazione (esclusa l'attività di lavoro dipendente) – % compensi
- Aree specialistiche: Parchi, giardini e verde urbano
- Aree specialistiche: Bonifica e difesa del suolo
- Aree specialistiche: Selvicoltura, assestamento forestale
- Aree specialistiche: Altre costruzione ed opere
- Aree specialistiche: Danni da calamità naturali
- Aree specialistiche: Ecologia e ambiente

QUADRO G:
- Tipologia clientela: Compagnie di assicurazione – % compensi
- Tipologia clientela: Autorità giudiziaria – % compensi

- Tipologia clientela: Stato, Regioni, Enti locali (Comuni, Province, ecc.), A.S.L. ed enti pubblici ed altri enti pubblici – % compensi
- Ambito di svolgimento dell'attività: Provincia – % compensi

QUADRO I:
- Beni strumentali: Plotter - numero
- Beni strumentali: Stazione totale - numero
- Beni strumentali: software Sistemi CAD

03A03131

GIANFRANCO TATOZZI, *direttore* FRANCESCO NOCITA, *redattore*

6501365/1) Roma, 2003 - Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato S.p.A. - S.

ISTITUTO POLIGRAFICO E ZECCA DELLO STATO

LIBRERIE CONCESSIONARIE PRESSO LE QUALI È IN VENDITA LA GAZZETTA UFFICIALE

cap	località	libreria	indirizzo	pref.	tel.	fax
95024	**ACIREALE (CT)**	CARTOLIBRERIA LEGISLATIVA S.G.C. ESSEGICI	Via Caronda, 8-10	095	7647982	7647982
00041	**ALBANO LAZIALE (RM)**	LIBRERIA CARACUZZO	Corso Matteotti, 201	06	9320073	93260286
70022	**ALTAMURA (BA)**	LIBRERIA JOLLY CART	Corso Vittorio Emanuele, 16	080	3141081	3141081
60121	**ANCONA**	LIBRERIA FOGOLA	Piazza Cavour, 4-5-6	071	2074606	2060205
84012	**ANGRI (SA)**	CARTOLIBRERIA AMATO	Via dei Goti, 4	081	5132708	5132708
04011	**APRILIA (LT)**	CARTOLERIA SNIDARO	Via G. Verdi, 7	06	9258038	9258038
52100	**AREZZO**	LIBRERIA IL MILIONE	Via Spinello, 51	0575	24302	24302
52100	**AREZZO**	LIBRERIA PELLEGRINI	Piazza S. Francesco, 7	0575	22722	352986
83100	**AVELLINO**	LIBRERIA PIROLA MAGGIOLI	Via Matteotti, 30/32	0825	30597	248957
81031	**AVERSA (CE)**	LIBRERIA CLA.ROS	Via L. Da Vinci, 18	081	8902431	8902431
70124	**BARI**	CARTOLIBRERIA QUINTILIANO	Via Arcidiacono Giovanni, 9	080	5042665	5610818
70122	**BARI**	LIBRERIA BRAIN STORMING	Via Nicolai, 10	080	5212845	5235470
70121	**BARI**	LIBRERIA UNIVERSITÀ E PROFESSIONI	Via Crisanzio, 16	080	5212142	5243613
82100	**BENEVENTO**	LIBRERIA MASONE	Viale Rettori, 71	0824	316737	313646
13900	**BIELLA**	LIBRERIA GIOVANNACCI	Via Italia, 14	015	2522313	34983
40132	**BOLOGNA**	LIBRERIA GIURIDICA EDINFORM	Via Ercole Nani, 2/A	051	6415580	6415315
40124	**BOLOGNA**	LIBRERIA GIURIDICA - LE NOVITÀ DEL DIRITTO	Via delle Tovaglie, 35/A	051	3399048	3394340
20091	**BRESSO (MI)**	CARTOLIBRERIA CORRIDONI	Via Corridoni, 11	02	66501325	66501325
21052	**BUSTO ARSIZIO (VA)**	CARTOLIBRERIA CENTRALE BORAGNO	Via Milano, 4	0331	626752	626752
93100	**CALTANISETTA**	LIBRERIA SCIASCIA	Corso Umberto I, 111	0934	21946	551366
81100	**CASERTA**	LIBRERIA GUIDA 3	Via Caduti sul Lavoro, 29/33	0823	351288	351288
91022	**CASTELVETRANO (TP)**	CARTOLIBRERIA MAROTTA & CALIA	Via Q. Sella, 106/108	0924	45714	45714
95128	**CATANIA**	CARTOLIBRERIA LEGISLATIVA S.G.C. ESSEGICI	Via F. Riso, 56/60	095	430590	508529
88100	**CATANZARO**	LIBRERIA NISTICÒ	Via A. Daniele, 27	0961	725811	725811
84013	**CAVA DEI TIRRENI (SA)**	LIBRERIA RONDINELLA	Corso Umberto I, 245	089	341590	341590
66100	**CHIETI**	LIBRERIA PIROLA MAGGIOLI	Via Asinio Herio, 21	0871	330261	322070
22100	**COMO**	LIBRERIA GIURIDICA BERNASCONI - DECA	Via Mentana, 15	031	262324	262324
87100	**COSENZA**	LIBRERIA DOMUS	Via Monte Santo, 70/A	0984	23110	23110
87100	**COSENZA**	BUFFETTI BUSINESS	Via C. Gabrieli (ex via Sicilia)	0984	408763	408779
50129	**FIRENZE**	LIBRERIA PIROLA già ETRURIA	Via Cavour 44-46/R	055	2396320	288909
71100	**FOGGIA**	LIBRERIA PATIERNO	Via Dante, 21	0881	722064	722064
06034	**FOLIGNO (PG)**	LIBRERIA LUNA	Via Gramsci, 41	0742	344968	344968
03100	**FROSINONE**	L'EDICOLA	Via Tiburtina, 224	0775	270161	270161
16121	**GENOVA**	LIBRERIA GIURIDICA	Galleria E. Martino, 9	010	565178	5705693
95014	**GIARRE (CT)**	LIBRERIA LA SEÑORITA	Via Trieste angolo Corso Europa	095	7799877	7799877

Segue: **LIBRERIE CONCESSIONARIE PRESSO LE QUALI È IN VENDITA LA GAZZETTA UFFICIALE**

cap	località	libreria	indirizzo	pref.	tel.	fax
73100	**LECCE**	LIBRERIA LECCE SPAZIO VIVO	Via Palmieri, 30	0832	241131	303057
74015	**MARTINA FRANCA (TA)**	TUTTOUFFICIO	Via C. Battisti, 14/20	080	4839784	4839785
98122	**MESSINA**	LIBRERIA PIROLA MESSINA	Corso Cavour, 55	090	710487	662174
20100	**MILANO**	LIBRERIA CONCESSIONARIA I.P.Z.S.	Galleria Vitt. Emanuele II, 11/15	02	865236	863684
20121	**MILANO**	FOROBONAPARTE	Foro Buonaparte, 53	02	8635971	874420
70056	**MOLFETTA (BA)**	LIBRERIA IL GHIGNO	Via Campanella, 24	080	3971365	3971365
80139	**NAPOLI**	LIBRERIA MAJOLO PAOLO	Via C. Muzy, 7	081	282543	269898
80134	**NAPOLI**	LIBRERIA LEGISLATIVA MAJOLO	Via Tommaso Caravita, 30	081	5800765	5521954
80134	**NAPOLI**	LIBRERIA GUIDA 1	Via Portalba, 20/23	081	446377	451883
80129	**NAPOLI**	LIBRERIA GUIDA 2	Via Merliani, 118	081	5560170	5785527
84014	**NOCERA INF. (SA)**	LIBRERIA LEGISLATIVA CRISCUOLO	Via Fava, 51	081	5177752	5152270
28100	**NOVARA**	EDIZIONI PIROLA E MODULISTICA	Via Costa, 32/34	0321	626764	626764
35122	**PADOVA**	LIBRERIA DIEGO VALERI	Via Roma, 114	049	8760011	8754036
90138	**PALERMO**	LA LIBRERIA DEL TRIBUNALE	P.za V.E. Orlando, 44/45	091	6118225	552172
90138	**PALERMO**	LIBRERIA S.F. FLACCOVIO	Piazza E. Orlando, 15/19	091	334323	6112750
90128	**PALERMO**	LIBRERIA S.F. FLACCOVIO	Via Ruggero Settimo, 37	091	589442	331992
90145	**PALERMO**	LIBRERIA COMMISSIONARIA G. CICALA INGUAGGIATO	Via Galileo Galilei, 9	091	6828169	6822577
90133	**PALERMO**	LIBRERIA FORENSE	Via Maqueda, 185	091	6168475	6172483
43100	**PARMA**	LIBRERIA MAIOLI	Via Farini, 34/D	0521	286226	284922
06121	**PERUGIA**	LIBRERIA NATALE SIMONELLI	Corso Vannucci, 82	075	5723744	5734310
29100	**PIACENZA**	NUOVA TIPOGRAFIA DEL MAINO	Via Quattro Novembre, 160	0523	452342	461203
59100	**PRATO**	LIBRERIA CARTOLERIA GORI	Via Ricasoli, 26	0574	22061	610353
00192	**ROMA**	LIBRERIA DE MIRANDA	Viale G. Cesare, 51/E/F/G	06	3213303	3216695
00195	**ROMA**	COMMISSIONARIA CIAMPI	Viale Carso, 55-57	06	37514396	37353442
00195	**ROMA**	LIBRERIA MEDICHINI CLODIO	Piazzale Clodio, 26 A/B/C	06	39741182	39741156
00161	**ROMA**	L'UNIVERSITARIA	Viale Ippocrate, 99	06	4441229	4450613
00187	**ROMA**	LIBRERIA GODEL	Via Poli, 46	06	6798716	6790331
00187	**ROMA**	STAMPERIA REALE DI ROMA	Via Due Macelli, 12	06	6793268	69940034
45100	**ROVIGO**	CARTOLIBRERIA PAVANELLO	Piazza Vittorio Emanuele, 2	0425	24056	24056
84100	**SALERNO**	LIBRERIA GUIDA 3	Corso Garibaldi, 142	089	254218	254218
63039	**SAN BENEDETTO D/T (AP)**	LIBRERIA LA BIBLIOFILA	Via Ugo Bassi, 38	0735	587513	576134
07100	**SASSARI**	MESSAGGERIE SARDE LIBRI & COSE	Piazza Castello, 11	079	230028	238183
96100	**SIRACUSA**	LA LIBRERIA	Piazza Euripide, 22	0931	22706	22706
10121	**TORINO**	LIBRERIA DEGLI UFFICI	Corso Vinzaglio, 11	011	531207	531207
10122	**TORINO**	LIBRERIA GIURIDICA	Via S. Agostino, 8	011	4367076	4367076
21100	**VARESE**	LIBRERIA PIROLA	Via Albuzzi, 8	0332	231386	830762
37122	**VERONA**	LIBRERIA L.E.G.I.S.	Vicolo Terese, 3	045	8009525	8038392
36100	**VICENZA**	LIBRERIA GALLA 1880	Viale Roma, 14	0444	225225	225238